

SOLARE ^{B2B}

EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO

LA STAR IN PRESTAZIONI E DESIGN
LG NeON 2 Black

FINO A 320 WATT
DESIGN TOTAL BLACK
TECNOLOGIA LG CELLO

LG Life's Good
www.lg-solar.com/it

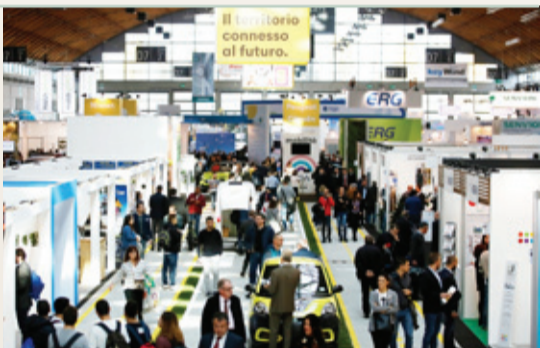
PRIMOPIANO



E-MOBILITY A TUTTA VELOCITÀ

Il mercato della mobilità elettrica in Italia è in fermento, grazie anche al nuovo piano Enel che intende realizzare 14mila nuove colonnine di ricarica sul territorio entro il 2022. Crescono le opportunità di business per le aziende del fotovoltaico e dello storage, molte delle quali si presentano oggi con prodotti e servizi per la ricarica dei veicoli elettrici.

EVENTI



KEY ENERGY CRESCE. CON FV E STORAGE

La fiera dedicata al mondo dell'energia sostenibile, che si è tenuta a Rimini dal 7 al 10 novembre, ha registrato 116.131 presenze (+10%). Positivo l'impatto delle due nuove aree Key solar e Key storage, anche se ancora marginali nel contesto generale dell'evento.

MERCATO



ECCO LA SEN

Il documento, firmato lo scorso 10 novembre, prevede 175 miliardi di euro di investimenti in Italia da destinare a reti, infrastrutture, rinnovabili ed efficienza energetica. Il testo è stato accolto con favore per l'attenzione rivolta allo sviluppo del fotovoltaico di grossa taglia e per i target stabiliti in merito al peso delle FER elettriche sui consumi totali. Ma presenta anche lacune su altre tecnologie.



PIÙ VALORE DALLA VENDITA DI ENERGIA

INTERVISTA AD ANDREA RONCHI, HEAD OF BUSINESS DEVELOPMENT, MARKETING AND SALES DI ECOWAY

IN ITALIA NUOVI IMPIANTI FV A +13%

NEI PRIMI NOVE MESI DELL'ANNO LE NUOVE INSTALLAZIONI HANNO RAGGIUNTO QUOTA 323 MW. GLI IMPIANTI DI TAGLIA RESIDENZIALE HANNO COPERTO IL 48,3%, SEGUITI DALLA TAGLIA TRA 20 E 500 KWP (29%).

ANIE PROMUOVE NUOVI BANDI SULLO STORAGE



ALBERTO PINORI, PRESIDENTE DELL'ASSOCIAZIONE, RACCONTA IN CHE MODO SI STA CERCANDO DI PORTARE IN ALTRE REGIONI L'ESEMPIO DI SUCCESSO DELLA LOMBARDIA.

PROTEZIONISMO USA: A RISCHIO LA FILIERA

IL GOVERNO RISponderà, ENTRO FINE GENNAIO 2018, ALLE RICHIESTE DI SUNIVA E SOLARWORLD IN MERITO AI DAZI SU CELLE E MODULI PROVENIENTI DALLA CINA. SE LA MISURA PASSASSE, 80MILA DIPENDENTI NEL SOLARE RISCHIEREBBERO IL POSTO DI LAVORO.



r.e.think energy: stabilità, collaborazione, affidabilità.

Si può sempre contare su BayWa r.e., uno dei più grandi gestori di progetti e componenti per l'energia solare nel mondo. Con oltre 25 anni di esperienza nel mercato dell'energia solare, siamo il vostro partner di fiducia nel settore fotovoltaico. Distribuiamo prodotti di qualità elevata, vi offriamo soluzioni personalizzate e un impeccabile servizio clienti.

Sia che si tratti di progettazioni su misura, di consegne puntuali o di condizioni di pagamento vantaggiose, lavoriamo intensamente per aiutare le aziende locali di installazione e per garantire oggi e nel futuro un efficace business fotovoltaico.

Per saperne di più online: solar-distribution.baywa-re.it

CONTRO I 3 GW ALL'ANNO

DI DAVIDE BARTESAGHI

Come sempre, la firma del decreto che definisce i contenuti della nuova Strategia Energetica Nazionale ha suscitato ampie discussioni e diviso il mercato tra contenti e insoddisfatti. Ne riferiamo in un articolo di approfondimento nelle pagine successive. C'è però un elemento su cui riteniamo di dover spendere subito qualche parola. Ci riferiamo a quel passaggio sugli obiettivi di produzione di energia elettrica al 2030 che prevede una crescita del fotovoltaico a 72 TWh rispetto agli attuali 23. Si è calcolato che per arrivare a questo traguardo occorrerà portare la nuova potenza installata annua a un livello di 3 GW. Dal punto in cui ci troviamo ora, sono cifre da capogiro, che potrebbero risultare attraenti per un mercato che ormai dal 2014 è sceso sotto la soglia dei 400 MW.

Certo, sappiamo che la SEN è un riferimento molto vago per quelle che poi diventeranno le attività e le scelte reali dei governi futuri. Ma noi crediamo che sia tutto il settore del fotovoltaico a dover guardare con diffidenza a quel target di 3 GW all'anno che non può assolutamente diventare un obiettivo a breve termine. Non siamo impazziti: abbiamo il timore, anzi il terrore, che un'accelerazione forzata e artificiosa del mercato possa attrarre ancora avventurieri, speculatori e operatori improvvisati. Dio ci scampi da un altro Salva Alcoa i cui danni paghiamo ancora adesso.

Il mercato del fotovoltaico può e deve crescere, ma in modo graduale e contando su forze interne che non sono mai state così sane, solide e attrezzate per raccogliere le sfide future.

Il ritorno sopra la soglia dei 400 MW di nuova potenza fotovoltaica installata potrebbe essere superato quest'anno. Certo, dobbiamo puntare molto più in alto. Ma a guardare quante vicende hanno stravolto il mercato in questi anni, c'è da essere soddisfatti di essere ancora qui a crescere un pezzo alla volta. E grazie al cielo non mancano aree di business che portano nuova linfa e nuovi fatturati, anche se non influenzano direttamente i volumi di nuova potenza FV installata. Pensiamo ad esempio al contributo di attività come O&M e revamping, e di nuovi prodotti come i sistemi di accumulo. Ma non basta: il tema della mobilità elettrica (a cui dedichiamo un ampio servizio all'interno) è un altro territorio su cui potranno nascere nuove aree di business così come quello del trading di energia elettrica. Meglio il mercato reale, che certe sirene al veleno. E a questo punto ci rimane solo un cosa da fare: esprimere a tutti voi lettori di SolareB2B i migliori auguri per il Natale che sta arrivando.

SOMMARIO

LA MOBILITÀ ELETTRICA CRESCE. E APRE NUOVE PORTE A FV E STORAGE

L'ambizioso piano di Enel, che intende realizzare una rete di 14mila nuove colonnine di ricarica entro il 2022, è uno dei tanti esempi di iniziative che hanno come obiettivo lo sviluppo del mercato della E-mobility. E che potrebbero offrire nuova linfa vitale alla filiera del solare e dei sistemi di accumulo. Molti player hanno infatti ampliato la propria offerta con prodotti e servizi per una maggiore integrazione tra queste tecnologie. Ecco qualche esempio

PAG. 18

ATTUALITÀ E MERCATO PAG. 4

NEWS PAG. 12

ATTUALITÀ

Gennaio-settembre 2017: in Italia nuovi impianti FV a +13% PAG. 15

Mercato secondario: attenti alle insidie PAG. 24

Eco-PV ed Enea: più efficienza nel recupero dei moduli PAG. 25

Brindisi è il capoluogo del fotovoltaico PAG. 40

COVER STORY

Più valore dalla vendita di energia Intervista ad Andrea Ronchi PAG. 16

LA TELEFONATA

Una telefonata a... Alberto Pinori, presidente di Anie Rinnovabili PAG. 23

EVENTI

Key Energy cresce. Una nuova casa per FV e storage? PAG. 28

APPROFONDIMENTI

SEN: premesse, promesse e realtà PAG. 34

Mercato elettrico italiano: ecco le sfide del cambiamento PAG. 36

Protezionismo USA: una minaccia per la crescita globale del FV PAG. 38

Cooperazione europea per innovazione e sostenibilità PAG. 39

COMUNICAZIONE AZIENDALE

Nasce il blog Enerray PAG. 41

SMA conclude il 2017 con la Solar Academy PAG. 42

Helix Roof, la soluzione integrata di SunPower per tetti commerciali PAG. 43

CASE HISTORY

Autoconsumo ottimizzato PAG. 44

Lo storage trifase incontra il residenziale PAG. 45

EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO

News PAG. 46

NUMERI E TREND PAG. 50

Solar
Jinko

Building Your Trust in Solar

Ottimizza il tuo investimento scegliendo

il più grande
produttore mondiale
di moduli fotovoltaici

QUALITÀ • EFFICIENZA • ALTO RENDIMENTO

Più di 22 GW

Installati in tutto il mondo



GRANDE SCALA | COMMERCIALE | RESIDENZIALE

DICEMBRE 2017

Direttore responsabile
Davide Bartesaghi
bartesaghi@solareb2b.it

Responsabile Commerciale
Marco Arosio
arosio@solareb2b.it

Hanno collaborato:
Evelina Cattaneo, Cesare Gaminella,
Raffaele Castagna, Michele Lopriore,
Erica Bianconi, Marta Maggioni,
Sonia Santoro

Editore: Editoriale Farlastrada srl
Stampa: Ingraph - Seregno (MI)

Redazione:
Via Don Milani 1
20833 Giussano (MB)
Tel: 0362/332160 - Fax 0362/282532
info@solareb2b.it
www.solareb2b.it

Impaginazione grafica:
Ivan Iannacci

Responsabile dati:
Marco Arosio
Via Don Milani, 1
20833 Giussano (MI)

Solare B2B: periodico mensile Anno VIII - n. 12 - dicembre 2017 Registrazione al Tribunale di Milano n. 195 del 2 aprile 2010. Poste Italiane SpA - Spediz. in Abb. Postale D.L. 353/2003 (Conv. in Legge 27/02/2004 n°46) Art.1 Comma 1 D.C.B. Milano - L'editore garantisce la massima riservatezza dei dati personali in suo possesso. Tali dati saranno utilizzati per la gestione degli abbonamenti e per l'invio di informazioni commerciali. In base all'Art. 13 della Legge numero 196/2003, i dati potranno essere rettificati o cancellati in qualsiasi momento scrivendo a Editoriale Farlastrada srl.

SOLARE^{B2B}

Questo numero è stato chiuso
in redazione il 27 novembre 2017

Italy@jinkosolar.com

www.jinkosolar.com

PERSONE & PERCORSI

ANGELO RIVOLTA È IL NUOVO COUNTRY MANAGER ITALIA DI HELEXIA ENERGY SERVICES

Angelo Rivolta è stato nominato country manager per l'Italia di Helexia Energy Services, società francese specializzata in progetti di efficientamento energetico su grandi edifici. Dopo una lunga esperienza nel settore marketing B2B e B2C, da oltre un decennio Rivolta opera nel settore delle energie rinnovabili. Nel 2007 è stato infatti socio fondatore di Green Building Technology, società di efficientamento energetico nel settore residenziale. Nel 2009 è stato nominato amministratore delegato di IBC Solar Italia, con incarichi di start-up della filiale italiana e di gestione diretta della rete vendite. Nel 2013 ha assunto l'incarico di country manager in Solaria Energia y Medio Ambiente con incarico di ristrutturare la presenza commerciale in Italia. Dal 2015, infine, Rivolta ha svolto attività di consulenza direzionale e commerciale, in Italia e negli USA. «Helexia si pone sul mercato con un'offerta fortemente distinta per l'apporto diretto di risorse finanziarie, per una dimensione dei progetti che consente di operare in una fascia di mercato dove i fondi non intervengono e per una elevata flessibilità, caratteristiche che ritengo siano gli elementi vincenti di un piano di sviluppo ambizioso», ha dichiarato Angelo Rivolta. Helexia Energy Services, attiva in Italia dal 2012, è una Esco con al suo attivo numerosi interventi di realizzazione di impianti fotovoltaici su copertura di edifici energivori, pensiline per parcheggi nonché opere di efficientamento di edifici commerciali ed industriali. La società conta 45 dipendenti, 50 MWp di potenza installata e 75 milioni di euro di investimenti propri in progetti. Particolarità dell'azienda è la modalità degli interventi, interamente finanziati con risorse proprie e proposti con modalità contrattuali di tipo PPA, Prestazione Energetica o noleggio operativo, anche su tempi lunghi.



ALECTRIS: A MASSIMILIANO PILI L'INCARICO DI COUNTRY MANAGER PER L'ITALIA



Dallo scorso 1 novembre Massimiliano Pili è il nuovo country manager di Alectris Italia. Pili proviene da Etrion Corporation dove è stato direttore operativo occupandosi di un portafoglio solare di 164 MWp distribuito tra Italia, Giappone e Cile. In precedenza aveva lavorato presso Danfoss, Greentech Energy Systems e SunRay Italy, una divisione di SunPower Corporation. Complessivamente al suo attivo ci sono oltre 17 anni di esperienza nel settore energetico (dieci dei quali dedicati alle rinnovabili) e la supervisione di oltre 200 MWp in attività solari. Massimiliano Pili ha commentato: «Sono entusiasta di tornare nel mio Paese e lavorare con

l'innovativo team di Alectris per aiutare i clienti a realizzare impianti solari più performanti a costi operativi inferiori».

SOLAREGE: MARIO CATTANEO È IL NUOVO SALES MANAGER NORD OVEST

Mario Cattaneo è il nuovo sales manager Nord Ovest di SolarEdge. Cattaneo, 39 anni, opera nel mercato del fotovoltaico dal 2010, con una lunga esperienza nel segmento degli inverter. «Sono felice ed entusiasta di fare parte della squadra SolarEdge, dove ho trovato un team flessibile e molto dinamico», ha dichiarato Cattaneo. «Stiamo vivendo un periodo di forte crescita grazie anche all'introduzione di prodotti di ultima generazione e di nuovi servizi a supporto degli operatori di settore».



MATTEO CEOLA NUOVO EXPORT MANAGER DI EXE SOLAR



Matteo Ceola è il nuovo export manager di EXE Solar. Ceola, 43 anni, si occuperà di garantire un contatto diretto tra l'azienda e i clienti esteri, nonché un'assistenza continuativa. La nomina è arrivata pochi giorni dopo l'incarico affidato a Christian Klammer, nuovo direttore della produzione di EXE Solar.

Primo operatore italiano nel trading di energia rinnovabile

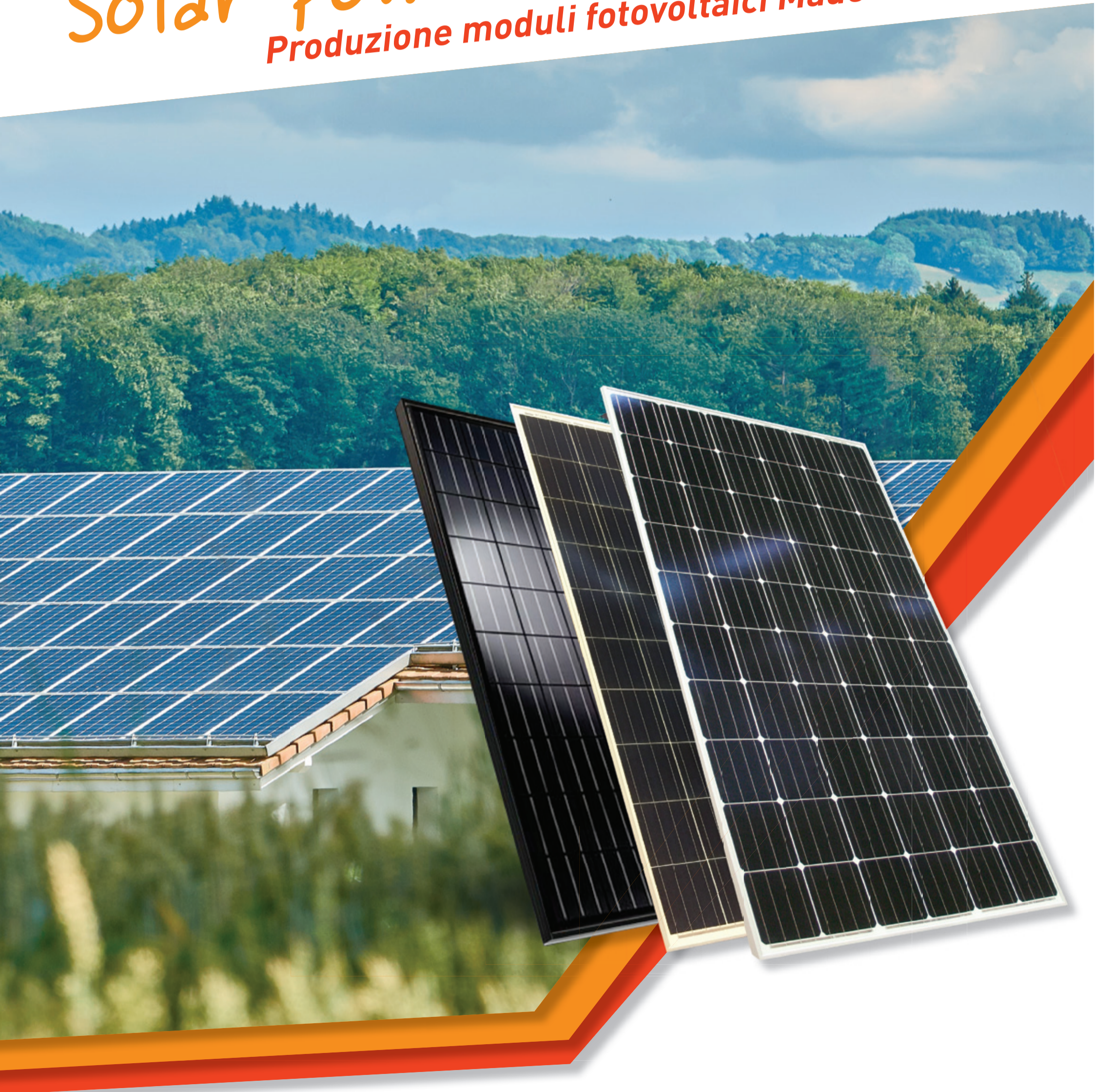
Compriamo al meglio la tua Energia e le tue Garanzie di Origine.

Grande esperienza nella consulenza energetica

Aumentiamo l'Efficienza del tuo impianto tramite servizi evoluti.

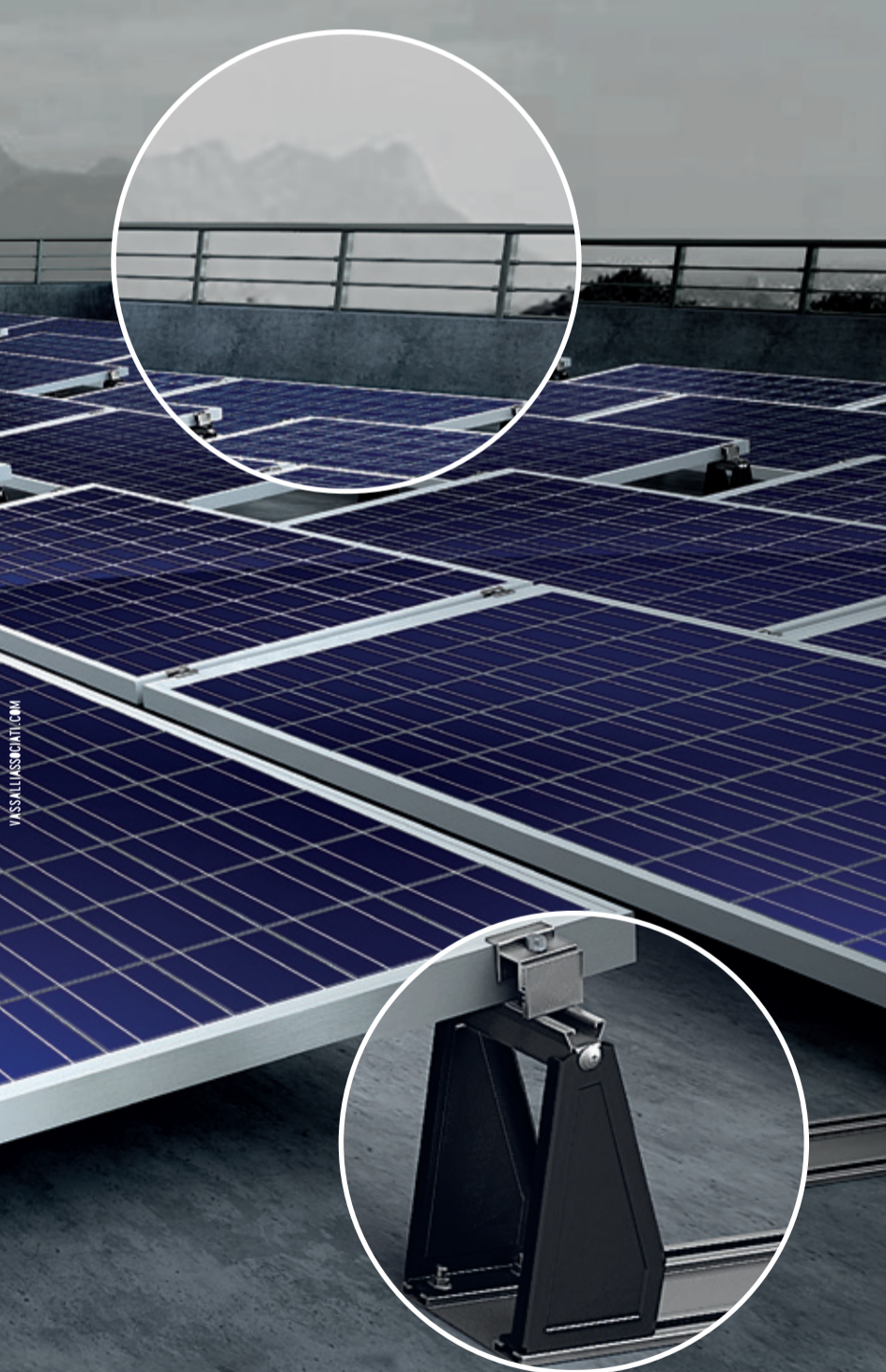


Solar powered solutions
Produzione moduli fotovoltaici Made in Italy



Sosteniamo da sempre il fotovoltaico e la sicurezza di chi lo installa e lo mantiene.

Dal 1958 valorizziamo le nuove tecnologie energetiche e garantiamo la sicurezza a installatori e manutentori. Se cerchi le soluzioni di fissaggio per il fotovoltaico e sistemi anticaduta all'avanguardia, sei arrivato a destinazione.



VASSALLI ASSOCIATI.COM

La qualità del nostro lavoro è certificata



BANDO REGIONE LOMBARDIA SULLO STORAGE: 2.522 RICHIESTE, 1.394 DOMANDE AMMESSE

A DISPOSIZIONE C'ERANO 4 MILIONI DI EURO, IL DOPPIO RISPETTO ALLA PRIMA EDIZIONE CHE SI ERA TENUTA NEL MAGGIO DEL 2016



Regione Lombardia ha pubblicato l'esito del Bando Accumuli 2017. Sono state 2.522 le richieste di accedere ai finanziamenti, di cui 1.494 sottoposte ad istruttoria per la verifica dei requisiti richiesti e dell'ammissibilità dei costi preventivati, fino all'esaurimento della dotazione. A disposizione c'erano 4 milioni di euro, il doppio rispetto alla prima edizione che si era tenuta nel maggio del 2016.

Sono 1.394 le domande ammesse al contributo per l'acquisto e l'installazione di sistemi di accumulo, mentre sono 100 le domande non ammesse. Infine, le domande in lista d'attesa per la fase di istruttoria sono 133, e 895 le restanti.

NEL 2017 LE NUOVE INSTALLAZIONI FV A LIVELLO GLOBALE VERSO I 100 GW (+30%)

LA CINA, CON 50 GW, DOVREBBE COPRIRE DA SOLA METÀ DELLE NUOVE INSTALLAZIONI, MENTRE IN EUROPA È PREVISTO UN MERCATO DA 7,5 GW, CON UNA CRESCITA DEL 12%

Secondo quanto riportato da SolarPower Europe, nel 2017 la domanda di nuovi impianti fotovoltaici potrebbe portare la potenza installata, nel corso dell'anno, a quota 100 GW a livello globale, con una crescita del 30% rispetto ai 76,6 GW del 2016. La Cina, con 50 GW, dovrebbe coprire da sola metà delle nuove installazioni, mentre in Europa è previsto un mercato da almeno 7,5 GW, con una crescita del 12% rispetto ai 6,7 GW del 2016.

«In soli due anni e mezzo in Germania il prezzo medio per l'offerta di impianti fotovoltaici è diminuito di quasi il 50%, a soli 4,91 centesimi di euro per kWh», spiega Thomas Doering, consulente politico e analista nel team di Market Intelligence di Solarpower Europe. «In Spagna, grazie all'ultima asta sono stati approvati progetti fotovoltaici per 4 GW. È il momento migliore per investire nel solare in Europa».

In questo contesto James Watson, CEO di SolarPower Europe, ha invitato i politici europei a intensificare le azioni e gli obiettivi a favore del fotovoltaico.

CINA: I PREZZI DEL SILICIO POLICRISTALLINO CRESCONO DEL 35% DA LUGLIO A OTTOBRE

NEL MESE DI OTTOBRE È STATO REGISTRATO IL PICCO, CON UN VALORE DI 15,8 DOLLARI AL CHILOGRAMMO

I prezzi del silicio policristallino in Cina negli ultimi quattro mesi hanno registrato un aumento del 35% circa, passando da 14 dollari al chilogrammo del mese di luglio a 19 dollari al chilogrammo del mese di ottobre. Come spiega Bloomberg, le cause di questo trend sarebbero da ricondurre alla chiusura di diversi siti che producono silicio metallurgico, ovvero polisilicio parzialmente raffinato, imposta dal ministero della Protezione Ambientale cinese. Il provvedimento, abbinato alla tradizionale chiusura delle raffinerie cinesi per la manutenzione estiva, ha portato a un brusco rallentamento della produzione e al conseguente aumento dei prezzi.

Alcuni tra i principali produttori di moduli hanno già comunicato le conseguenze negative di questo trend sui profitti. È il caso di Hanwha Q Cells, il cui reddito netto del terzo trimestre è sceso dell'88% anno su anno. Anche Canadian Solar ha registrato un reddito pari a meno della metà di quanto stimato, e un margine lordo nel 3Q pari al 17,5%, contro il 24,2% del secondo trimestre.

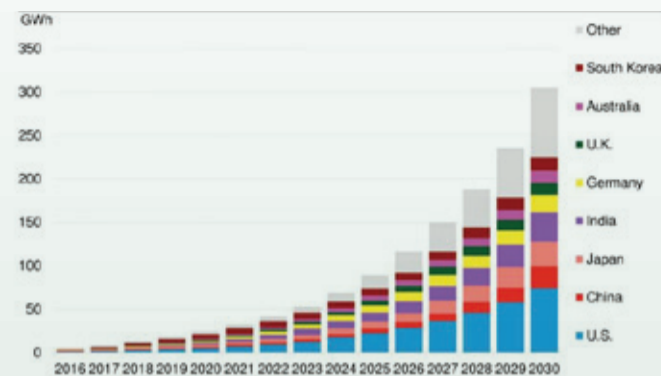
A livello globale, il trend cinese ha influenzato al rialzo l'andamento dei prezzi, con il picco di ottobre, quando Bloomberg ha registrato il valore di 15,8 dollari al chilogrammo, il più alto dal luglio del 2016.



ENTRO IL 2030 LO STORAGE CRESCERÀ DI 60 VOLTE (125 GW)

NELLO STESSO PERIODO LA CAPACITÀ DI STOCCAGGIO PASSERÀ DA 5 GWH DI FINE 2016 A 305 GWH

Storage: capacità cumulata per area



Il mercato globale dei sistemi di storage raggiungerà i 125 GW di installato entro il 2030, crescendo di sei volte rispetto alla fine del 2016. Nello stesso periodo la capacità di stoccaggio passerà da 5

GWh di fine 2016 a 305 GWh. La stima è contenuta nell'ultima analisi di Bloomberg New Energy Finance, che prevede un aumento esponenziale dei sistemi di accumulo, a partire da quelli installati in abitazioni, uffici e strutture commerciali. Complessivamente gli accumuli abbinati alle rinnovabili, fotovoltaico in testa, traineranno il mercato dello storage, con 69 GW di nuove installazioni. A guidare il mercato saranno gli Stati Uniti che, insieme a Cina, Giappone, India, Germania, Regno Unito, Australia e Corea del Sud, rappresenteranno il 70% della capacità installata. Infine, si prevede che tra 2018 a 2030 il settore dello storage attirerà fino a 103 miliardi di dollari di investimenti.

TRIENERGIA: A DICEMBRE INIZIA LA PRODUZIONE DI MODULI MWT MONO PERC

LA CAPACITÀ PRODUTTIVA INIZIALE DELLO STABILIMENTO, SITUATO IN PROVINCIA DI MANTOVA, È DI 24 MW

A inizio dicembre Trienergia ha inaugurato la produzione di moduli fotovoltaici presso la sede di Bondeno di Gonzaga, in provincia di Mantova. La capacità produttiva iniziale sarà di 24 MW.



La produzione riguarderà moduli MWT (Metal Wrap-Through) che consiste nell'utilizzo di celle monocristalline Perc dotate di tecnologia Back Contact ovvero provvisti di contatto sul retro. «In questa cella non esistono saldature e in questo modo si possono evitare perdite di efficienza» spiega Giulio Arletti, Ceo di Coenergia. «La cella non viene né saldata né stressata per contatto, ma incollata su un back sheet conduttivo che permette di ottenere prestazioni più elevate ed eliminare possibili microfratture». I moduli saranno disponibili in tre versioni: 60 celle, 42 celle e triangolare da 21 celle.

BOLLETTA, IN CALO GLI ONERI A3 PER IL SOSTEGNO A FV E FER ELETTRICHE

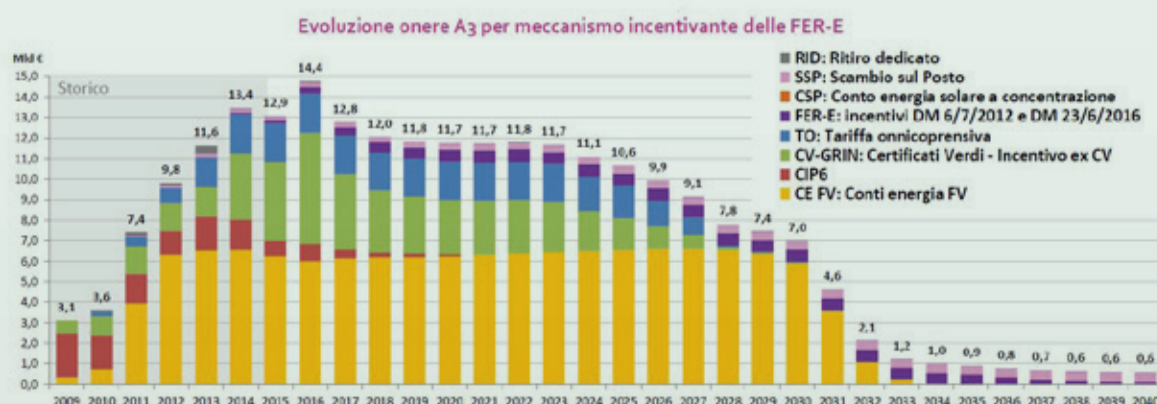
Nel 2016 le attività di promozione delle energie rinnovabili e dell'efficienza energetica gestite dal Gestore dei servizi energetici (GSE) si sono tradotte in un investimento per famiglie e imprese di 16,1 miliardi di euro, l'1% del PIL nazionale. Il 97% delle risorse per l'incentivazione è stato finanziato tramite le bollette della luce (94%) e del gas (3%) e il 3% tramite la spesa relativa ai carburanti. La famiglia media italiana ha contribuito a questi investimenti con circa 136 euro, a fronte di una spesa energetica annua di circa 2.600 euro. I dati sono contenuti nello studio "La spesa energetica delle famiglie e le risorse impegnate per la promozione delle fonti rinnovabili e dell'efficienza energetica" del GSE, che analizza nel dettaglio i costi sostenuti dagli italiani attraverso le bollette per sostenere le attività di promozione delle energie rinnovabili e dell'efficienza energetica gestite dal GSE ma anche gli effetti positivi generati, in termini di riduzione della CO2 e di tonnellate equivalenti di petrolio risparmiate. Il documento illustra inoltre alcuni esempi di interventi incentivati che consentono un risparmio della bolletta energetica, come ad esempio la realizzazione di impianti fotovoltaici in scambio

sul posto. L'installazione di un impianto fotovoltaico da 2 kWp da parte di una famiglia residente con utenza elettrica da 3 kW e bolletta media annua di circa 600 euro annui, consentirebbe una riduzione dei costi per l'energia elettrica paria a più del 40%.

Gli oneri A3, che coprono le agevolazioni a sostegno delle rinnovabili elettriche, tra le quali il conto energia dedicato al fotovoltaico, nel 2016 hanno raggiunto il picco di 14,4 miliardi di euro, pari ad una spesa media in bolletta per famiglia di 107 euro all'anno, dovuto principalmente al ritiro dei Certificati Verdi. Nel 2017, tuttavia, l'onere A3 subirà un calo di 1,6 miliardi di euro, sia per la riduzione del fabbisogno di risorse dedicate agli incentivi alle rinnovabili elettriche sia per l'implementazione graduale della riforma delle tariffe domestiche. Di conseguenza il contributo medio annuo alle FER elettriche in bolletta dovrebbe scendere del 25% circa e attestarsi sui 78 euro. Nei prossimi sei anni, infine, si stima che la spesa annua delle famiglie per l'A3 si mantenga costante intorno agli 80 euro.

Scenario fabbisogno risorse per gli incentivi alle rinnovabili elettriche

- Nel 2016 gli oneri A3 hanno raggiunto il loro picco pari a 14,4 Mld € a causa della sovrapposizione tra il ritiro dei Certificati Verdi afferenti alle produzioni degli anni precedenti e l'erogazione dell'incentivo GRIN (ex CV) che proprio dal 2016 ha sostituito il regime CV.
- L'evoluzione dell'onere A3, valutata sulla base delle sole politiche vigenti e ipotizzando prezzi dell'elettricità all'ingrosso pari a 46 €/MWh mostra:
 - riduzione di 1,6 Mld nel 2017 rispetto al picco del 2016 e di 0,8 Mld nel 2018 rispetto al 2017
 - valore stabile per circa 6 anni nel periodo 2019-2023
 - progressiva discesa di 5 miliardi in 7 anni nel periodo 2024-2030 per via delle scadenze degli impianti incentivati a TO e CV
 - drastica discesa di 6 miliardi in 3 anni nel triennio 2031-2033 per via della scadenza degli impianti FV incentivati in CE

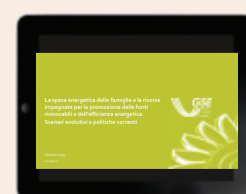


FONTE: GSE

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Per consultare il documento: "La spesa energetica delle famiglie e le risorse impegnate per la promozione delle fonti rinnovabili e dell'efficienza energetica":





sonnen recruiting

Cerchiamo nuovi talenti per crescere esponenzialmente insieme ai nostri partner!

Parte il processo di selezione di **consulenti energetici sonnen** per i nostri sonnenBatterie Centers. La ricerca è estesa a tutto il territorio nazionale e rivolta ad ambo i sessi:

Chi cerchiamo?

- Agenti di Commercio Monomandatari con esperienza nel settore energia/energie rinnovabili
- Persone motivate a lavorare nell'ambito energia elettrica (es: consulenti energetici, agenti assicurativi)
- In possesso di Partita IVA

Sei un agente che lavora nel settore delle energie rinnovabili e vuoi prendere attivamente parte alla rivoluzione energetica già in atto, sonnen ti aspetta.

Tramite una collaborazione diretta con il nostro sonnenBatterie center di zona, società selezionate da sonnen per struttura commerciale e performance di vendita, entrerai a far parte del team di consulenti specializzati sonnen, con un piano provvigionale stimolante, ai massimi livelli di mercato, basato sulle tue reali capacità.

La formazione tecnico e commerciale su fotovoltaico e storage verrà fornita direttamente da sonnen tramite i moduli formativi previsti dalla sonnenAccademy.

Mandaci il tuo CV con una breve presentazione a info@sonnenbatterie.it oppure rispondi al nostro annuncio sulla piattaforma **Manpower**.



#ATTUALITÀ E MERCATO

SOLARE B2B - DICEMBRE 2017

ITALIA SOLARE AVVIA UN CENSIMENTO PER LE REVOCHE DEGLI INCENTIVI AL FV

L'OBIETTIVO È QUELLO DI INDIVIDUARE CON IL GSE E IL MINISTERO DELLO SVILUPPO ECONOMICO MODALITÀ CHE CONSENTANO DI MITIGARE L'INTERPRETAZIONE LETTERALE DELLA DISCIPLINA

In seguito alle ispezioni del GSE sugli impianti in Conto Energia si sono verificati casi di diminuzione, revoche e restituzioni totali dell'incentivo. Per questo Italia Solare ha avviato un censimento di questi casi, in modo da individuare con il GSE e il ministero dello Sviluppo Economico modalità operative che consentano di mitigare l'interpretazione letterale della disciplina.

"Tale disciplina viene interpretata senza considerare se l'errore dell'operatore poteva o meno essere dovuto alla complessità della stessa, alla farraginosità delle procedure autorizzative e al fatto che molti aspetti si sono chiariti agli operatori solo successivamente all'entrata in esercizio degli impianti", si legge in una nota dell'associazione. "Abbiamo assistito a molti casi in cui errori formali commessi in buona fede e inconsapevolmente dai produttori hanno portato al decadimento o alla rimodulazione degli incentivi, portando a situazioni molto spiacevoli, a volte tragiche, con aziende messe in ginocchio

SPAZIO INTERATTIVO

Partecipa al censimento

Per partecipare al censimento di Italia Solare:



dalla revoca dell'incentivo. Un'analisi collettiva della frequenza di questi casi e dei pregiudizi che si possono creare per la interpretazione rigorosa della normativa, può contribuire ad una maggiore attenzione al problema".

ERG ABBANDONA IL PETROLIO E INVESTE NELLE RINNOVABILI

IN ITALIA IL GRUPPO HA ACQUISITO FORVEI, JOINT VENTURE TRA VEI GREEN E FORESIGHT, CHE POSSIEDE E GESTISCE 30 IMPIANTI FOTOVOLTAICI PER UN TOTALE DI 89 MW ED UNA PRODUZIONE ANNUA DI CIRCA 136 GWH

ERG SpA e Total Marketing Services SA hanno firmato un accordo vincolante con il Gruppo API che prevede la cessione del 100% delle azioni di TotalErg SpA, società attiva nella distribuzione di prodotti petroliferi e nella raffinazione. L'operazione prevede la cessione di circa 2.600 stazioni di servizio della rete, il polo logistico di Roma ed il 25% della raffineria di Trecate, in provincia di Novara. Il valore totale della transazione è pari a 273 milioni di euro. Inoltre ERG, tramite la propria controllata ERG Power Generation S.p.A., ha sottoscritto un accordo con VEI Green, holding di investimento controllata da PFH S.p.A. e partecipata da primari investitori istituzionali italiani, per l'acquisto del 100% di ForVei, nono operatore fotovoltaico in Italia. ForVei, joint venture tra VEI Green e Foresight costituita nel 2011, possiede e gestisce 30 impianti fotovoltaici, entrati in esercizio tra il 2010 ed il 2011, collocati in otto regioni comprese tra il nord e il sud Italia, con una capacità installata di 89 MW ed una produzione annua di circa 136 GWh. Il 100% della capacità installata beneficia di incentivi con una scadenza media al 2030. L'enterprise value dell'operazione è pari a 336 milioni di euro. Il closing dell'operazione, previsto entro la fine di gennaio 2018, rimane condizionato all'approvazione dell'operazione da parte dell'antitrust e al gradimento da parte



LUCA BETTONTE, AMMINISTRATORE DELEGATO DI ERG

delle banche finanziatrici. «L'acquisizione di questa importante piattaforma fotovoltaica di 89 MW segna l'ingresso di ERG nel solare ed è un ulteriore importante tassello nella strategia di diversificazione tecnologica», ha dichiarato Luca Bettonte, amministratore delegato di ERG.

UNIVERDE E IPR MARKETING: IL 78% DEGLI ITALIANI DICE SÌ A FV E STORAGE

Il fotovoltaico è la tecnologia rinnovabile preferita dagli italiani, prima di eolico, idroelettrico, geotermico e biomasse. Il dato è contenuto nel report "Gli italiani, il solare e la Green economy" realizzato da Fondazione Univerde e IPR Marketing in collaborazione con Cobat e con il patrocinio dell'Università degli studi di Milano Bicocca. Su un campione di 1.000 intervistati, l'86% ritiene infatti che l'Italia, pensando al futuro, dovrebbe puntare sull'energia solare e il 66% su quella eolica. Sale inoltre di tre punti percentuali rispetto al 2016, arrivando a quota 93%, il campione che non ha dubbi sul fatto che il solare, rispetto all'energia tradizionale, sia la fonte più compatibile con l'ambiente e, per il 91% continua ad essere l'energia più sicura. I sostenitori delle fossili e del nucleare si attestano intorno al 5% mentre l'84% sarebbe favorevole all'introduzione della carbon tax sulle attività che producono emissioni di CO2, nonostante in molti sostengano che questo provvedimento sia difficile da realizzare. Cresce anche il numero di intervistati che dichiarano di aver preso in considerazione l'idea di realizzare un impianto fotovoltaico, raggiungendo il 67%, contro il 65% dell'anno scorso. Tuttavia, secondo la metà degli intervistati, la tecnologia è costosa, e per il 64% burocraticamente difficile. Dal rapporto emerge, inoltre, la crescente sensibilità verso i sistemi di storage. Il 78% del campione investirebbe in un sistema combinato di moduli fotovoltaici e accumulo e l'84% auspica che vengano introdotti incentivi per l'accumulo di energia. Infine, a parità di costi e potendo contare su una rete di ricarica diffusa, il 50% degli italiani acquisterebbe un'auto elettrica in luogo di quella tradizionale.

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Per consultare il documento: "XV Rapporto Gli italiani, il solare e la green economy:"



ENERPOINT SMART SOLUTIONS DISTRIBUISCE I MODULI LONGI SOLAR

LA GAMMA DI PRODOTTI LONGI SOLAR È COMPOSTA DA MODULI MONOCRISTALLINI AD ALTA EFFICIENZA DA 60 E 72 CELLE

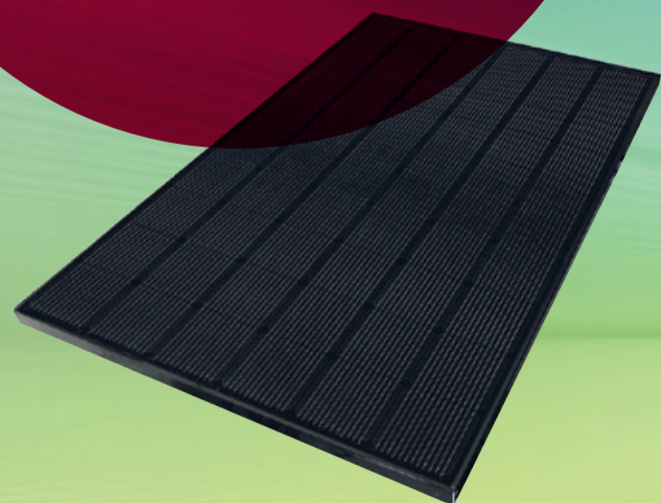


Enerpoint Smart Solutions ha annunciato la sua partnership con Longi Solar, azienda attiva a livello internazionale nella produzione di wafer, celle e moduli fotovoltaici monocristallini ad alta efficienza, che nel 2016 ha raggiunto 2,4 GWp di prodotti venduti e un fatturato di 2,7 miliardi di dollari.

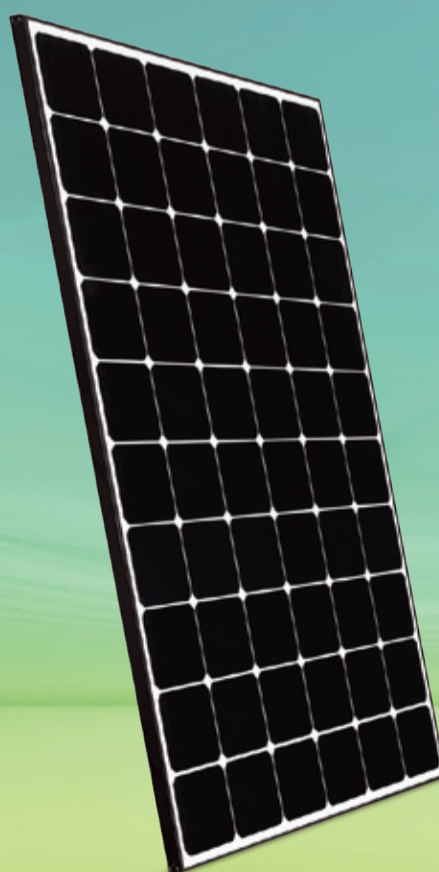
«Per dare una spinta forte al fotovoltaico», spiega Ignazio Borelli, amministratore di Enerpoint Smart Solutions, «è fondamentale stringere partnership con produttori in grado di fornire un rapporto qualità prezzo unico sul mercato, proprio come Longi Solar». La gamma di prodotti Longi Solar, composta da moduli monocristallini da 60 e 72 celle ad alta efficienza, offre agli installatori Enerpoint Smart Solutions un ventaglio di soluzioni che spazia dalle installazioni residenziali sino ai grandi impianti e al revamping degli impianti di larga scala.

«Enerpoint è un partner strategico per Longi», conclude Max Aimin Xia, direttore Marketing Mercati esteri di Longi Solar. «Con la nostra campagna di lancio del fotovoltaico 3.0, imperniato sul nuovo corso del monocristallino Perc e sulla tecnologia bifacciale, Longi Solar ed Enerpoint porteranno sul mercato italiano prodotti con elevate performance ed affidabilità».

ENERGIA SOLARE
Sotto una nuova luce
FINO A 365 WATT.



LG NeON[®] 2 Black



LG NeON[®] R



LG MonoX[®] Plus

LG riunisce l'ingegneria, la progettazione e la produzione di classe mondiale sotto un grande marchio per offrire prestazioni eccezionali. Come prodotti di fascia Premium con gli standard più alti del settore per la produzione e l'efficienza energetica, le serie NeON[®] e MonoX[®] di LG offrono un valore aggiunto, tra cui la massimizzazione della produzione di energia elettrica per unità di superficie.

VARTA pulse Storage System



Energia per la tua casa

Storage monofase All-in-One
adatto a tutti gli impianti fotovoltaici,
facile da installare
e garantito da VARTA Storage.
Qualità Made in Germany.



GSE: LA TREMONTI AMBIENTE NON È CUMULABILE CON LE TARIFFE DEL 3°, 4° E 5° CONTO ENERGIA

Il GSE chiarisce che la detassazione della Tremonti ambiente non è cumulabile in alcuna misura con le tariffe incentivanti spettanti ai sensi del Terzo, Quarto e Quinto Conto Energia. Pertanto, nell'ipotesi di voler continuare a godere delle tariffe incentivanti, è necessario che il soggetto responsabile rinunci al beneficio fiscale goduto.

“La Tremonti ambiente, all'articolo 6, prevede che a decorrere dall'esercizio in corso al 1° gennaio 2001, la quota di reddito delle piccole e medie imprese destinata a investimenti ambientali non concorre a formare il reddito imponibile ai fini delle imposte sui redditi”, si legge in una nota del GSE. “La disposizione agevolativa è stata abrogata a decorrere dal 26 giugno 2012, con decreto legge del 22 giugno 2012, n. 83, convertito con modificazioni dalla legge 7 agosto 2012, n. 134. Conseguentemente, è stato possibile beneficiare di tale agevolazione, con riferimento agli investimenti ambientali realizzati entro la data del 25 giugno 2012. In merito alla cumulabilità dell'agevolazione fiscale con altre misure agevolative, la norma in questione non reca alcuna specifica previsione finalizzata a disciplinare tale aspetto. Ne consegue che, come chiarito dall'Agenzia delle Entrate con la Risoluzione n. 58/E del 20 luglio 2016, la Tremonti ambiente deve ritenersi fruibile anche in presenza di altre misure di favore, salvo che le norme disciplinanti le altre misure non dispongano diversamente”. Rispetto ai decreti 28 luglio 2005 (1° Conto Energia) e 19 febbraio 2007 (2° Conto Energia) è possibile, alla luce delle relative disposizioni in tema di cumulabilità, beneficiare sia dell'agevolazione fiscale di cui alla Tremonti ambiente sia delle tariffe incentivanti riconosciute dal GSE alla produzione di energia elettrica, nei limiti del 20% del costo dell'investimento. Tale possibilità è, tra l'altro, esplicitamente prevista all'articolo 19 del D.M. 5 luglio 2012.

“Nell'andare a chiarire i termini di cumulabilità”, continua la nota, “il succitato articolo 19 specifica, altresì, che la detassazione per investimenti di cui all'articolo 6, commi da 13 a 19, della legge 23 dicembre 2000, n. 388 e all'articolo 5 del decreto legge 1 luglio 2009, n. 78, convertito con modificazioni dalla legge 3 agosto 2009, n. 102, deve intendersi un incentivo pubblico. Tale chiarimento impone, pertanto, la non cumulabilità tra la Tremonti ambiente e i Conti Energia a meno che non sia espressamente prevista la possibilità di cumulo”.

TRIMESTRALI

SMA: DA GENNAIO A SETTEMBRE 2017 VOLUMI DI VENDITA A +3,5%

Da gennaio a settembre 2017 SMA Solar Technology AG ha venduto 5,9 GW di inverter a livello globale, con una crescita del 3,5% rispetto ai 5,7 GW dello stesso periodo del 2016. I ricavi sono scesi a 592,5 milioni di euro (708,8 milioni di euro nei primi tre trimestri dello scorso anno), a causa principalmente del calo delle vendite degli inverter centralizzati per grandi impianti in America del Nord. Con un aumento del fatturato pari al 43%, i mercati asiatici hanno invece fatto registrare un andamento molto positivo; SMA ha inoltre ottenuto incrementi anche nella regione EMEA.



Nel terzo trimestre del 2017, SMA ha inoltre ottenuto un netto incremento della redditività. Da gennaio a settembre 2017, il gruppo ha generato un margine operativo lordo Ebitda pari a 55,3 milioni di euro (9,3%). «Finora, per SMA l'andamento dell'esercizio in corso è stato migliore di quanto pensassimo all'inizio dell'anno», ha dichiarato Pierre-Pascal Urbon, Ceo di SMA. «Ancora una volta abbiamo dimostrato di essere in grado di adattarci ai rapidi cambiamenti delle condizioni di mercato. Grazie alla nostra presenza internazionale e ai nostri nuovi prodotti siamo stati in grado di incrementare del 25% il portafoglio ordini nel settore produttivo rispetto alla fine del primo semestre 2017, toccando quota 350 milioni di euro». Il Consiglio direttivo di SMA precisa le previsioni per l'esercizio 2017, che indicano ora un fatturato di oltre 900 milioni di euro e un margine operativo lordo (Ebitda) compreso tra gli 85 e i 100 milioni di euro.

SOLAREEDGE: NEL Q3 17 RICAVI A +30%

Nel terzo trimestre del 2017 SolarEdge ha venduto 676 MW di inverter, totalizzando ricavi per 166,6 milioni di dollari, con una crescita del 30% rispetto allo stesso periodo del 2016. L'utile si è attestato su 28 milioni di dollari, con una crescita del 79,5% rispetto al 3Q dell'anno scorso. È aumentato anche il margine lordo, che ha raggiunto il 34,9% (32,6% stesso periodo del 2016).

«Siamo felici di annunciare i risultati di un altro trimestre da record per quanto riguarda ricavi, redditività e flusso di cassa», ha dichiarato Guy Sella, fondatore, presidente e CEO di SolarEdge. «Da luglio a settembre abbiamo venduto più di due milioni di ottimizzatori raggiungendo il traguardo di 20mila dispositivi distribuiti dal 2010 ad oggi. Nel terzo trimestre il 51% dei ricavi è stato totalizzato al di fuori degli Stati Uniti, risultato ottenuto grazie agli investimenti che abbiamo continuato a realizzare nelle vendite a livello globale».

SolarEdge ha fornito anche le prime stime relative al quarto trimestre del 2017. Lazienda prevede che i ricavi aumenteranno ancora, attestandosi tra i 175 e i 185 milioni di dollari, mentre il margine lordo dovrebbe essere compreso tra il 33 e il 35%.



SUNPOWER IN PARTNERSHIP CON FIDITALIA PER IL FV RESIDENZIALE

FIDITALIA AGEVOLERÀ L'ACQUISTO DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI CON TECNOLOGIA SUNPOWER, OFFRENDO PIANI DI AMMORTAMENTO PERSONALIZZATI

SunPower ha siglato un accordo con Fidelity finalizzato all'offerta di finanziamenti su misura per l'acquisto di impianti fotovoltaici residenziali. Attraverso la partnership, Fidelity agevolerà l'acquisto di impianti fotovoltaici con tecnologia SunPower, offrendo piani di ammortamento personalizzati. I finanziamenti sono disponibili presso i Partner certificati SunPower che si occupano dell'installazione di impianti fotovoltaici chiavi in mano progettati sulla base delle esigenze del cliente.

«I finanziamenti di Fidelity stanno consentendo a SunPower di completare la propria offerta residenziale per permettere a un numero sempre maggiore di italiani di acquistare la tecnologia fotovoltaica più efficiente ed affidabile sul mercato», spiega Jim Dawe,

vice presidente e general manager di SunPower in Europa. «I sistemi fotovoltaici SunPower, infatti, a parità di superficie occupata, generano il 45% in più di energia rispetto ai sistemi convenzionali nel corso del primo anno, offrendo estetica e durata superiori».

«Fidelity da tempo si pone sul mercato italiano come società di riferimento per la green finance, con la consapevolezza che il mondo del credito può giocare un ruolo importante nel sostenere i consumi eco-compatibili», aggiunge Alain Hazan, amministratore delegato di Fidelity. «Siamo orgogliosi di lavorare con SunPower nella direzione di un futuro sostenibile, con l'impegno di fornire l'eccellenza in termini di prodotti e servizi e di garantire un'offerta diversificata e mirata per la clientela».



BLOOMBERG: IN CALO LE INSTALLAZIONI FV DI TESLA

Tesla sta installando molto meno fotovoltaico rispetto a quanto totalizzato da Solarcity prima dell'acquisizione avvenuta nel novembre 2016 da parte del colosso americano.

A riportarlo è Bloomberg, secondo cui nel terzo trimestre dell'anno la nuova potenza fotovoltaica installata è stata di 109 MW, con un calo del 41% rispetto ai 187 MW installati nello stesso periodo del 2016 dall'allora indipendente Solarcity. Il calo è stato registrato anche nei primi due trimestri dell'anno, quando Tesla aveva installato rispettivamente 150 MW (-29%) e 176 MW (-12%).

L'azienda sostiene che il trend stia per cambiare. Attualmente Tesla sta vendendo molti più sistemi fotovoltaici rispetto a quelli affittati. Circa il 46% dei sistemi residenziali installati nel quarto trimestre sono stati infatti venduti, e non affittati. L'azienda stima che questo valore supererà il 50% entro la fine dell'anno, soprattutto quando la produzione si sposterà nella fabbrica di Buffalo, nello Stato di New York.

I migliori brand del fotovoltaico li trovi da



Leader di mercato nel Nord Est Italia

100.000
articoli in pronta consegna

Consegna in
12/24h

con
oltre 150 Automezzi

120.000 mq
Superficie magazzino

21 punti vendita nel
Triveneto

oltre 200
commerciali a tua disposizione

20 Tecnici specializzati
in energie rinnovabili

4-noks® ABB RISOL fischer innovative solutions Fronius LG Electronics REC

Renusol Europe GmbH schläfer SMA solar edge SunReport Sunergy Tigo energv

www.marchiol.com

info@marchiol.com



NASCE NEGLI USA LA PRIMA SONNEN-CITY CON 3MILA SISTEMI DI STORAGE PER IL FV



Negli Stati Uniti è nata la prima Sonnen-City. Sonnen fornirà i suoi sistemi di accumulo a 3mila nuove abitazioni di Prescott Valley, nello stato federale dell'Arizona, Stati Uniti. Le batterie, installate in abbinamento al fotovoltaico, consentiranno a tutte le abitazioni, progettate per il nuovo quartiere residenziale di Jasper, di produrre autonomamente gran parte della corrente elettrica utilizzata. I sistemi di accumulo Sonnen interagiscono inoltre con una centralina Smart Home che si occupa della distribuzione dell'energia solare accumulata in modo mirato a impianti di climatizzazione, illuminazione o altri carichi di ogni utenza domestica. Gli impianti di storage saranno collegati alla rete

e potranno comunicare tra loro. Questa tecnologia, che in Germania viene già utilizzata nel sistema di energy sharing della SonnenCommunity, consentirà di realizzare una centrale elettrica virtuale con una capacità di 23 MWh e una potenza di 11,6 MW, in grado di ricevere energia dalla rete nei momenti di massima produzione e successivamente cederla nuovamente quando il consumo è elevato.

«Questa è la città del futuro, dove tutti gli abitanti possono generare autonomamente, accumulare e scambiare in rete l'energia prodotta», spiega Philipp Schröder, responsabile vendite e marketing di Sonnen. «L'aver potuto realizzare questo progetto nel mercato domestico di Tesla dimostra che, dal punto di vista tecnologico, nel settore energia, stiamo superando Tesla negli Stati Uniti».

Grazie alla struttura di approvvigionamento decentralizzata, la nuova località di Jasper è inoltre meno soggetta a black-out. In questo modo, la Sonnen-City supporta anche la rete elettrica pubblica. «Fino ad oggi la tecnologia della SonnenCommunity si limitava all'Europa e all'Australia», spiega una nota dell'azienda. «Oggi, per la prima volta, Sonnen ha sviluppato un'opportunità tecnologica negli USA senza richiedere una propria licenza come provider di energia, in quanto il mercato energetico statunitense è altamente monopolizzato. Sonnen utilizza la propria tecnologia solo sul territorio della città e in questo modo elude il monopolio dei provider».

Lo sapevi che gli accumulatori SENEK sono tra i più venduti al mondo?

- Affidabilità made in Germany
- Installazione in 3 ore
- Garanzia fino a 12 anni e per 12.000 cicli
- Capacità variabile da 2,5 a 10 kWh
- Upgrade modulare
- Nessun black-out grazie alla funzione di back-up

Scopri di più! [Scrivi a: italia@senec-ies.com](mailto:italia@senec-ies.com)



Certificati CEI 0-21 Ed. 2016-07

Diventa nostro partner!

CON LA NUOVA FABBRICA IN TURCHIA LA CAPACITÀ PRODUTTIVA DI HANWHA Q CELLS ARRIVA A 8 GW



Hanwha Q Cells ha avviato la costruzione di una fabbrica di moduli in Turchia. La fabbrica di Ankara, che inizialmente avrà una capacità produttiva di 500 MW, produrrà specificamente celle monocristalline Q.antum con tecnologia Perc e moduli monocristallini e policristallini. Con questo nuovo stabilimento, la capacità produttiva annua di Hanwha Q Cells toccherà 8 GW nel 2018. Nel nuovo stabilimento, l'azienda produrrà anche i moduli per l'impianto fotovoltaico da 1 GW che sorgerà nella città di Konya.

BISOL PRESENTA I NUOVI MODULI CON CORNICE DI 35 MILLIMETRI

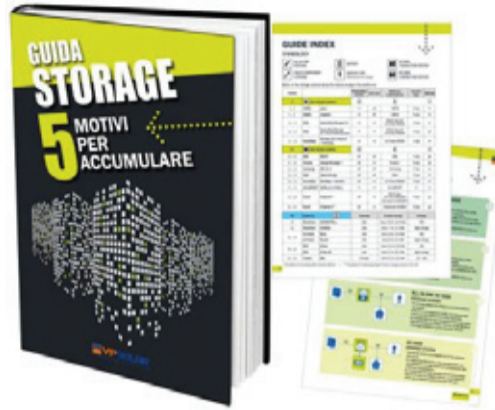
Bisol ha aggiornato la gamma dei suoi moduli fotovoltaici standard monocristallini e multicristallini che, a partire dal 1 novembre 2017, sono realizzati con cornice in alluminio anodizzato con spessore di 35 millimetri, invece che di 40 millimetri. I moduli, dotati di una nuova cornice rinforzata in alluminio anodizzato e di inserti angolari rigidi che ne favoriscono la stabilità, si caratterizzano per il peso ridotto rispetto ai modelli precedenti. Il nuovo design dei moduli, inoltre, garantisce resistenza e robustezza, oltre a presa manuale più semplice, manovra di montaggio più agevole e risparmio sui costi di trasporto. I moduli di dimensioni standard con cornice di 40 millimetri sono ora disponibili solo su richiesta, ad eccezione dei prodotti della serie Bisol XL, che non sono interessati dalla variazione dello spessore.





DA VP SOLAR LA NONA EDIZIONE DELLA “GUIDA ALLO STORAGE”, ANCHE IN VERSIONE CARTACEA

È disponibile da inizio novembre la nuova release della “Guida allo Storage, 5 motivi per accumulare” realizzata da VP Solar è giunta ormai alla nona edizione. Si tratta di uno strumento informativo in continua evoluzione, proprio come il mercato dei sistemi di accumulo: la precedente edizione era stata infatti diffusa a inizio settembre. La guida contiene approfondimenti su sulle principali tecnologie e sui prodotti oggi presenti sul mercato italiano. I prodotti sono suddivisi in tre macro gruppi: sistemi collegabili lato AC; sistemi collegabili lato



DC; batterie compatibili. Rispetto alla precedente release sono stati aggiunti nuovi sistemi di accumulo, integrando e aggiornando le schede tecniche e le informazioni utili. Sono inoltre presenti informazioni riguardanti le configurazioni degli impianti, i sistemi all-in-one, i prodotti adatti anche per impianti già esistenti, le compatibilità e le taglie. La guida conta 76 pagine, fruibile in modalità interattiva, ed è disponibile in formato e-book e per la prima volta anche in versione cartacea.

SPAZIO INTERATTIVO

Scarica la guida

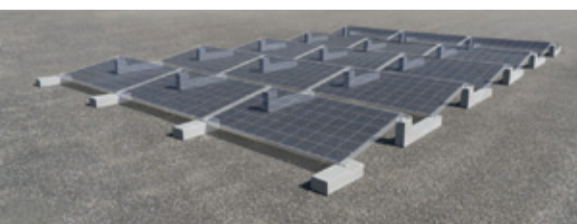
Per scaricare la “Guida allo storage” di VP Solar:



JINKOSOLAR: EFFICIENZA DEL 23,45% PER LA CELLA FV MONO P-TYPE

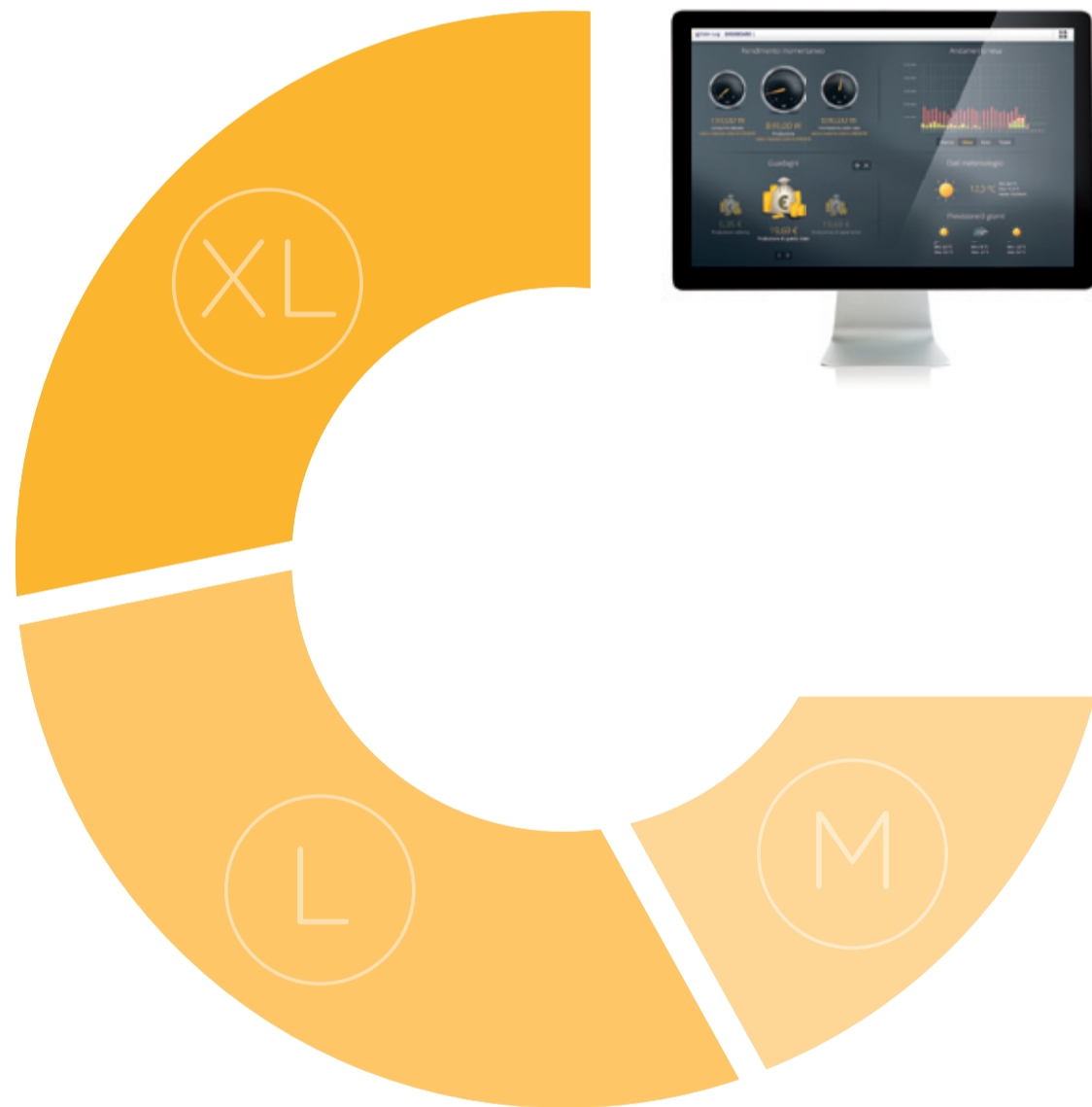
JinkoSolar ha registrato un nuovo record. La cella fotovoltaica monocristallina P-type ha raggiunto un'efficienza di conversione pari al 23,45%. Questo nuovo risultato supera il precedente traguardo del 22,78% di efficienza di conversione delle celle Perc P-type, raggiunto lo scorso ottobre. JinkoSolar ha comunicato questo nuovo risultato in occasione della manifestazione China International Industry Fair (Shanghai, 7-11 novembre 2017), dove sono state presentate anche le più recenti innovazioni apportate dall'azienda nell'ambito dei processi produttivi, che includono sistemi informatizzati, robotic workstation e sistemi di monitoraggio intelligenti. «JinkoSolar quest'anno ha realizzato cinque record mondiali nell'efficienza di cella e modulo», spiega Kangping Chen, CEO di JinkoSolar. «Ora siamo in grado di tradurre questi risultati nella produzione di massa».

SUNBALLAST PRESENTA IL SISTEMA DI MONTAGGIO CONNECT



SunBallast ha lanciato sul mercato il sistema di montaggio per coperture piane Connect.

Il nuovo sistema crea un reticolo composto da zavorre e moduli concatenati fra loro, garantendo un'elevata tenuta al vento con minor carico in copertura (kg/mq). Inoltre, SunBallast garantisce ulteriori vantaggi in termini economici, in quanto con questo sistema è riuscita ad ottimizzare i costi di trasporto, d'acquisto, oltre a garantire rapidità e semplicità di montaggio. Il sistema è disponibile con inclinazioni di 5, 10, 15, 20 e 30 gradi. “La sfida che il nostro team tecnico ha voluto affrontare e vincere”, si legge in una nota dell'azienda, “è stata quella di aumentare la resistenza al vento diminuendo i pesi in copertura”.



Solar-Log WEB Enerest™ Il portale di monitoraggio del futuro

- Impostazione semplice
- Monitoraggio efficiente
- Reazione rapida
- Gestione facile
- Report dettagliati
- Rappresentazione chiara
- Sicurezza contro la perdita di dati
- Manutenzione professionale



TINAZZI (ENERGY): "IN QUATTRO ANNI INSTALLATI IN ITALIA 4MILA INVERTER IBRIDI X-HYBRID"

L'inverter ibrido X-Hybrid della Solax festeggia quattro anni di vita. Dal 2013 ad oggi Energy Srl, azienda che in Italia importa i prodotti della Solax Power Ltd, ha installato 4.000 dispositivi per il residenziale. «Abbiamo venduto il primo dispositivo in questo periodo nel 2013 e ha subito dimostrato semplicità di installazione e grande affidabilità», ha dichiarato Davide Tinazzi, amministratore delegato di Energy Srl. «Da allora abbiamo continuato a migliorarne il software per avere la compatibilità con le migliori batterie al litio, il controllo intelligente dei carichi e l'interazione programmabile con la rete. Pur avendo una storia è tuttora un prodotto attuale, anzi è pronto all'era della Digital Energy perché presto tutte le quattromila installazioni residenziali presenti in Italia potranno essere pilotate, interagire tra di loro e con la rete e con tutti i nuovi prodotti per lo storage di Solax».



DAVIDE TINAZZI

SICILY SOLAR REPORT: 1 KWH SU 4 NEL 2016 GENERATO DA FER



MARIO PAGLIARO

Grazie ad una potenza fotovoltaica di oltre 1,3 GW, distribuita in oltre 47mila impianti, e a una potenza eolica di 1,8 GW, la Sicilia ha raggiunto una produzione record di elettricità rinnovabile. Nel corso del 2016 più di 1 kWh su 4 kWh consumati, proveniva da vento, sole e acqua. Nello stesso periodo il numero di impianti fotovoltaici è aumentato del 10% circa. Questi i presupposti del "Sicily Solar Report 2017", pubblicato dai team del Cnr guidati da Mario Pagliaro e Francesco Meneguzzo, che spiega come il 10 settembre 2017 ha portato a zero il prezzo zonale dell'elettricità prodotta e venduta dalle 11.00 alle 17.00 quando la Sicilia esportava 1,3 milioni di kWh verso il resto d'Italia attraverso il nuovo elettrodotto sottomarino che la collega alla Calabria. Inoltre, il costo del kWh fotovoltaico a inizio 2016 era pari a poco più di 3 centesimi di euro, e da allora è calato di un ulteriore 25%, rendendo sempre più realistica la prospettiva della solarizzazione estesa a tutti gli edifici dell'isola. "Solarizzando con appena 5 kW ogni stabile dell'enorme patrimonio edilizio siciliano, costituito da oltre 1 milione e 700mila immobili", spiega una nota del Cnr, "e conducendo un contenuto revamping degli aerogeneratori già installati portandone la potenza da 1 a 2 MW, la Sicilia potrà coprire l'intera richiesta annua di elettricità".

Spazio interattivo e area download

In alcune pagine di Solare B2B troverete un QR code che vi darà la possibilità di scaricare direttamente sul vostro cellulare, smart phone o tablet, i documenti di cui si parla nell'articolo. Per poter usufruire di questo servizio è necessario scaricare un'applicazione che consente di "leggere" il codice: se ne trovano disponibili diverse, basta digitare le parole "QR code" o "scanner" nello store delle applicazioni. Una volta abilitato il vostro dispositivo, sarà sufficiente inquadrare il codice segnalato

nell'articolo per poter visualizzare sul cellulare il contenuto.

• Per chi consulta la rivista in formato digitale, sarà sufficiente cliccare sull'immagine del documento.

• Tutti questi file sono disponibili sul sito www.solareb2b.it nella sezione "Documenti"

Per consultare il documento: "La spesa energetica delle famiglie e le risorse impegnate per la promozione delle fonti rinnovabili e dell'efficienza energetica":



Per partecipare al censimento di Italia Solare:



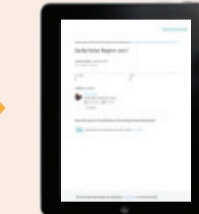
Per consultare il documento: "XV Rapporto Gli italiani, il solare e la green economy":



Per scaricare la "Guida allo storage" di VP Solar:



Per consultare il documento: "Sicily Solar Report 2017"



Per accedere al calcolatore online del valore dell'impianto FV:



Per guardare il video "La circular economy protagonista a Ecomondo e Key Energy":



Per scaricare il documento "SEN 2017":



Per approfondimenti sul bando Interreg Central Europe:



Per scaricare il report "Ecosistema Urbano di Legambiente":



SPAZIO INTERATTIVO Accedi al report

Per consultare il documento: "Sicily Solar Report 2017"





GENNAIO-SETTEMBRE 2017: IN ITALIA NUOVI IMPIANTI FV A +13%

LA NUOVA POTENZA INSTALLATA NEI PRIMI NOVE MESI DELL'ANNO HA TOCCATO 323 MW. IL 48,3% DELLE INSTALLAZIONI (156 MW) APPARTIENE ALLA TAGLIA INFERIORE AI 20 KW MENTRE IL 29% AGLI IMPIANTI TRA 20 E 500 KW

Nei primi nove mesi del 2017 la nuova potenza fotovoltaica installata in Italia ha raggiunto 323 MW, con una crescita del 13% rispetto ai 286 MW dello stesso periodo del 2016. È quanto emerge dai dati Terna Gaudi diffusi da Anie Rinnovabili. Nel mese di settembre, in particolare, sono stati connessi 32,2 MW di nuovi impianti, con una crescita del 9% rispetto allo stesso mese del 2016. È invece in leggero calo il numero di unità di produzione connesse rispetto a settembre 2016 (-2%). Complessivamente, il terzo trimestre dell'anno ha segnato una crescita del 6% rispetto allo stesso periodo del 2016 con 89,9 MW di nuove installazioni.


PICCOLI IN TESTA

Analizzando i segmenti per taglia, nel periodo gennaio-settembre 2017 il 48,3% delle installazioni (156 MW) appartiene alla taglia inferiore ai 20 kW, mentre il 28,7% (93 MW) fa riferimento alla taglia compresa tra 20 e 500 kW. Il valore degli impianti

di taglia superiore ai 500 kWp ammonta, infine, a 74 MW, il 23% del totale. Le regioni che hanno registrato il maggior incremento in termini di nuova potenza installata sono Lazio, Piemonte, Toscana, mentre quelle con il maggior decremento sono Abruzzo, Calabria e Campania.

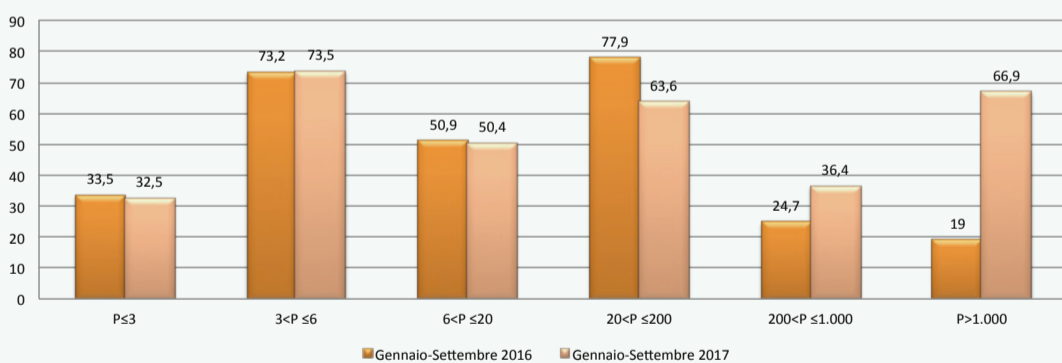
L'EOLICO ACCELERA

Settembre è stato un mese significativo per quanto riguarda le nuove installazioni eoliche, che con 29,4 MW hanno raggiunto circa 313 MW, con una crescita del 36% rispetto ai primi nove mesi del 2016. Da segnalare il notevole aumento (+157%) delle unità di produzione grazie alle attivazioni di impianti mini-eolici di taglia compresa tra 20 e 60 kW.

Prosegue il trend positivo anche per l'idroelettrico, che vede crescere del 16% la nuova potenza installata (52 MW complessivi) rispetto ai valori registrati nei primi nove mesi del 2016, con un incremento del 12% delle unità di produzione. 

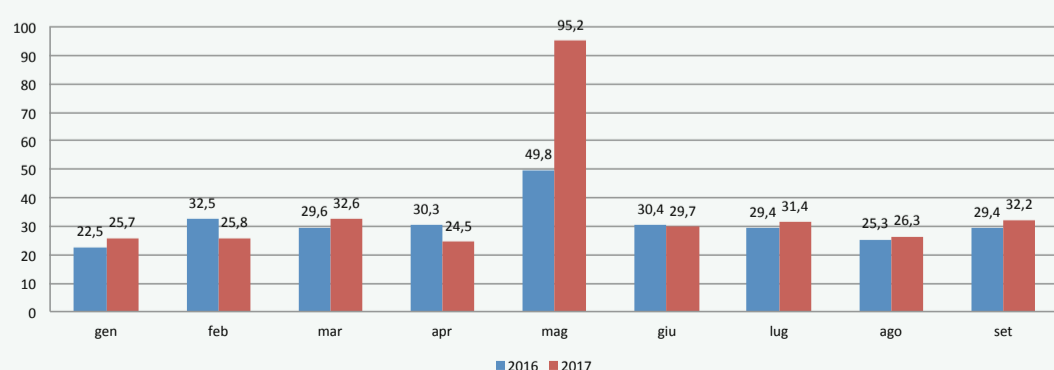
Potenza FV connessa per classe di potenza (MW)

Gennaio - Settembre 2016 / Gennaio - Settembre 2017



Potenza FV connessa mensilmente (MW)

Gennaio - Settembre 2016 / Gennaio - Settembre 2017



OFFERTA KIT FV DA 3KW



Più pratico, più semplice, più veloce da installare.

IL KIT PUNTO FOTOVOLTAICO comprende:

12 Moduli fotovoltaici.
Hanover Solar®  **MODULI**

INVERTER 
1 Inverter fotovoltaico da 3Kw

STRING BOX PRECABLATA  Quadro elettrico precablato (IP 55) per protezione dell'impianto lato CC con sezionatore magnetotermico e scaricatore di sovratensione.



STAFFAGGIO K2

(Dettaglio al ricevimento della disposizione dei moduli e della tipologia del tetto)

TUTTI I COMPONENTI SONO MADE IN EUROPE.

TRASPORTO INCLUSO

Tutte le spese di trasporto comprese nel costo globale.



La casa
DELLE NUOVE
energie

Una società del Gruppo E.ON

Per informazioni:

info@cdne.it

800 984 587

www.cdne.it



ANDREA RONCHI,
HEAD OF BUSINESS
DEVELOPMENT, MARKETING
AND SALES DI ECOWAY

IL CORE BUSINESS DI ECOWAY È IL TRADING SUI MERCATI AMBIENTALI DELL'ENERGIA E IN QUESTA VESTE LA SOCIETÀ SI PROPONE AI PROPRIETARI DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI COME LA MIGLIORE SOLUZIONE PER VENDERE L'ENERGIA ELETTRICA PRODOTTA, IN ALTERNATIVA ALLA CONVENZIONE DI RITIRO DEDICATO DEL GSE. «ANCORA TROPPI PRODUTTORI SI CONCENTRANO ESCLUSIVAMENTE SUI RICAVI DA INCENTIVI PONENDO POCA O NESSUNA ATTENZIONE ALLA VENDITA DELL'ENERGIA» SPIEGA ANDREA RONCHI, HEAD OF BUSINESS DEVELOPMENT, MARKETING AND SALES DI ECOWAY. «E COSÌ FACENDO SI PERDONO TANTI VANTAGGI»

DI DAVIDE BARTESAGHI

PIÙ VALORE DALLA VENDITA DI ENERGIA



Quello della compravendita di energia elettrica è un universo talmente complesso e articolato, che una parte importante del settore del fotovoltaico in tutti questi anni ha cercato di starsene alla larga, limitando i rapporti al minimo indispensabile e segnando una sorta di linea di demarcazione tra questo mondo e la filiera dell'energia solare che si occupa prevalentemente di realizzare impianti e farne manutenzione.

«Stiamo andando verso un momento in cui l'unica fonte di ricavo per l'investitore sarà la vendita di energia. Il sodalizio tra produttore/gestore e trader di energia dovrà diventare sempre più forte»

Eppure l'evoluzione del settore sta rendendo sempre più anacronistica questa linea di demarcazione: non è più sufficiente ragionare in termini di kWh/kWp, di autoconsumo e di costo del kWh. Occorre invece spingersi sino a valutare i prezzi di vendita di quel kWh prodotto, e i costi che questa attività comporta. In un contesto dove le nuove installazioni dovranno essere costruite e gestite in market parity, ovvero in assenza di incentivi alla produzione, la vendita di energia sarà l'unica fonte di ricavo in grado di sostenere gli investimenti.

Ed è proprio su questo fronte così delicato che opera EcoWay, la cui attività è focalizzata all'ottenimento delle migliori condizioni di vendita dell'energia sul mercato per i produttori e all'eliminazione dei costi nascosti.

EcoWay nasce nel 2003 da Guido Busato (presidente) ed Elisabetta Rossignoli (consigliere delegato) come primo operatore italiano sui mercati ambientali dell'energia ad avviare un desk di trading di CO₂. A fine 2013 viene inaugurata una nuova business unit dedicata al trading di energia prodotta da impianti ad energia rinnovabile. Questa attività si rivolge ai proprietari di impianti, in particolare quelli fotovoltaici.

Nonostante la complessità dei meccanismi che regolano il mondo del trading di energia elettrica, la promessa di EcoWay è chiara: aumentare i ricavi della vendita di energia da fonte solare offrendo un'alternativa semplice e sicura alla Convenzione di Ritiro Dedicato del GSE. Semplice? La sostanza sì. «Ma questa proposta deve fare i conti con una grande complessità che dobbiamo gestire dietro le quinte per partecipare ad un mercato complesso, con una scarsa conoscenza dei fattori in gioco da parte dei produttori e con una diffusa mentalità che relega in secondo piano gli aspetti collegati alla vendita di energia» spiega Andrea Ronchi, head of Business Development, Marketing and Sales di EcoWay. «Credo che ci siano pochi settori dove l'attenzione alla vendita del bene prodotto sia così bassa come nel settore fotovoltaico».

E perché questo è un problema?

«Perché non conoscendo bene il contesto, non viene considerata la possibilità di ottenere migliori condizioni di vendita grazie a operatori come EcoWay che offrono condizioni più vantaggiose operando sul libero mercato. Molti non sanno nemmeno che esiste un'alternativa al GSE per la vendita di energia. Non saperlo significa perdere benefici economici di grande valore, soprattutto

quando si parla di grandi impianti».

Come si spiega questa situazione?

«Il Conto Energia ci ha abituati a rivolgere tutta l'attenzione all'ottenimento e al mantenimento dell'incentivo, che è una preoccupazione giustissima. Ma se si guarda solo quello, si trascurano aspetti che possono fare la differenza in termini di redditività e ritorno dell'investimento. La gestione di un impianto fotovoltaico deve assomigliare più a un processo industriale che a una rendita. Noi abbiamo deciso di scendere in campo proprio di fronte alla constatazione che oltre l'80% dei produttori continua a porre poca attenzione alla vendita dell'energia che producono».

Cosa proponete a questo pubblico?

«Noi ci proponiamo come il loro miglior cliente: un grossista acquirente della loro energia prodotta da fonte rinnovabile. È importante che tutta la filiera comprenda che stiamo andando verso un contesto di market parity in cui l'unica fonte di ricavo per l'investitore sarà quella della vendita di energia e della partecipazione attiva ai mercati. Il nostro intervento è finalizzato ad assicurare ai proprietari di impianti i maggiori benefici della vendita di energia da fonte solare».

Come?

La scheda

Anno di nascita: 2003
Fondatori: Guido Busato ed Elisabetta Rossignoli
Sede: via Visconti di Modrone 12, Milano
Tel: +39 02 54108252
Sito Web: www.ecoway.it
Mail: info@ecoway.it

Numero Collaboratori: 10
Fatturato previsto per il 2017: superiore ai 100 milioni di euro
Obiettivo fatturato 2018: 150-160 milioni di euro
Energia scambiata in borsa nel 2017: 5,6 TWh
Portafoglio impianti fotovoltaici: 320 MWp



«Per offrire un servizio eccellente di ritiro e dispacciamento d'energia, operiamo innanzitutto su tre fronti: l'eliminazione dei costi di servizio e di sbilanciamento, la copertura totale del rischio di mancato pagamento, e l'anticipo dei termini di pagamento, così da permettere al produttore di vendere serenamente l'energia».

Ci può fare un esempio?

«Certamente. Se consideriamo per semplicità un impianto di circa 1 MWp, il produttore in Ritiro Dedicato si trova a sostenere un costo complessivo di circa 3-5 mila euro all'anno tra oneri amministrativi e oneri di sbilanciamento, a fronte di un ricavo da vendita di energia di poco più di 60mila euro, ipotizzando una produzione annuale di circa 1.3000 MWh. Stiamo parlando di costi con un'incidenza del 5-8% sul totale dei ricavi da vendita di energia. Con EcoWay questi costi vengono completamente azzerati».

Il GSE però ha il vantaggio di presentarsi come un'istituzione... rassicurante...

«È vero: la convenzione di Ritiro Dedicato del GSE è vista come un porto franco per evitare che la propria energia resti invenduta. Il GSE infatti mette a disposizione di tutti i produttori un servizio base di ritiro dell'energia. EcoWay però è in grado di fornire uno schema di ritiro dell'energia più evoluto e vantaggioso garantendo completamente il produttore. La combinazione di questi due elementi permette al produttore di compiere la scelta di cambiare cliente più serenamente».

Dove si colloca il vostro vantaggio competitivo?

«Semplificando: compriamo meglio l'energia prodotta e diamo più trasparenza. Questo ci costringe ad essere molto performanti sulla "borsa" dell'energia. Se riduco i costi ai produttori dobbiamo stare attenti a non pagare un conto salato noi. Chi conosce i meccanismi del mercato elettrico sa bene quanto sia complesso: c'è il mercato del giorno prima (MGP), e ci sono sette sessioni infragiornaliere (MI) ed un mercato dei servizi di dispacciamento (MSD). Occorre essere attivi su tutte le sessioni con frequenti operazioni di vendita e acquisto dell'energia che ritiriamo dai nostri produttori per attenuare gli effetti derivanti dalla variabilità di produzione di una fonte rinnovabile non programmabile come il fotovoltaico. Nel nostro team ci sono cinque operatori di mercato che alternandosi coprono l'attività 24 ore al giorno sette giorni su sette. Una precisazione per i non addetti ai lavori: anche se il fotovoltaico genera energia nelle ore diurne, l'energia prodotta viene scambiata in borsa anche in sessioni di mercato notturne, che vanno presidiate. È questo presidio che ci permette di estrarre margini e limitare i costi al punto da riuscire a proteggere i produttori che si affidano a noi».

Un altro servizio che forniamo in alternativa alla proposizione standard, consiste nella possibilità di fornire al produttore un prezzo fisso di ritiro dell'energia su un arco temporale definito: 1 mese, 1 anno, 2 anni... Per un operatore che vuole avere certezza dei ricavi - si pensi a chi deve costruire un nuovo impianto senza incentivi, questo elemento di certezza può essere determinante».

Sono meccanismi poco conosciuti al mercato del fotovoltaico nel suo complesso, soprattutto alla base della piramide della filiera...

«Sì, ma il tempo è scaduto. Tra pochi anni, per stare sul mercato delle rinnovabili, un produttore dovrà partecipare anche al mercato del servizio di dispacciamento ed al mercato del bilanciamento dell'energia, esattamente come oggi è vitale per i produttori di energia da fonte programmabile (fonti fossili in primis). Quando, attraverso la diffusione dello storage, anche il fotovoltaico diventerà una fonte programmabile in tutte le ore -ed interrompibile-, i produttori diventeranno soggetti in grado di aiutare la rete a bilanciarsi immettendo in rete quando c'è bisogno di energia e interrompendo la fornitura quando la rete non ne ha bisogno, cioè fornire quello che si chiama "servizio di dispacciamento e bilanciamento". In questo modo, i proprietari potranno partecipare anche ai ricavi relativi a questa attività, che per inciso saranno probabilmente più elevati di quanto non sarà il valore dell'energia. Per questo motivo l'avvicinamento tra produttore/gestore e trader sarà sempre più fondamentale. Il trader avrà il compito di dare il segnale al produttore su come gestire l'immissione di energia in rete in base alle opportunità del mercato».

A quanto ammonta il vostro portafoglio fotovoltaico attuale?

«Oggi abbiamo il mandato diretto per il dispacciamento

di energia per 320 MW di impianti fotovoltaici, ma solo nel 2017 abbiamo negoziato complessivamente più di 5,6 TWh».

Dove volete arrivare?

«Entro la fine del 2018 puntiamo a gestire la vendita di energia di 800 MW di impianti fotovoltaici».

Come è segmentato il portafoglio di EcoWay per quanto riguarda il fotovoltaico?

«Per il momento si tratta prevalentemente di impianti intorno al MW di potenza. Poi abbiamo anche impianti dai 5 MW in su e altri più piccoli, anche da 80 - 100 kW. Rivolgiamo sempre di più le nostre attenzioni anche verso impianti di più piccole dimensioni».

E dove trovate maggiore sensibilità sulla vostra proposta commerciale?

«Abbiamo iniziato dove il terreno era più fertile, ovvero presso quei soggetti (fondi d'investimento, investitori professionali...) che hanno portafogli aggregati dai 10 MW in su, composti prevalentemente da impianti di potenza di 1 MW circa. Per questi soggetti il risparmio derivante dall'adesione al nostro servizio era sì importante in termini percentuali, ma anche urgente in termini assoluti; inoltre si tratta di soggetti che conoscono già le opportunità che proponiamo. Ma sempre più spesso, quando riusciamo a intercettare il medio-piccolo produttore e a spiegarli bene il contesto, registriamo una rapida adesione alla nostra proposta».

Quanto vale in termini di GW il pubblico potenziale a cui vi rivolgete in Italia?

«Parlando di fotovoltaico, il pubblico che potrebbe essere interessato ai nostri servizi arriva a circa 13 GW; di questi almeno 4 GW sono già a libero mercato. Il resto si affida ancora al Ritiro Dedicato, e questo rappresenta il nostro target ideale. Invece non possiamo competere con chi ha il regime di scambio sul posto, fino a che continuerà a esistere, o la tariffa omnicomprensiva».

In Italia quanti sono i soggetti che possiedono impianti con potenza superiore a 100 kW?

«Oltre 18mila soggetti giuridici, per una potenza di 13 GW. Di questi più del 75-80% sono ancora con il Ritiro Dedicato. È un mare enorme in cui agire, ma molto complesso. C'è il capannone, l'azienda agricola, il soggetto privato che ha investito in impianti fotovoltaici, il fondo d'investimento... un target molto variegato, poco omogeneo. In generale c'è anche un problema di underperformance. Mi permetta un giudizio brusco e impopolare: gli impianti italiani producono male -come confermano i report del Politecnico di Milano- e vendono l'energia peggio. In più i costi di gestione sono troppo, troppo elevati».

Però negli ultimi anni il mercato nel suo complesso ha fatto un enorme sforzo di miglioramento della qualità degli impianti e della loro produzione. Le attività di monitoraggio, di operation & maintenance, di revamping, sono cresciute e hanno portato miglioramenti a buona parte del parco installato...

«È altrettanto vero però che molti proprietari hanno cercato di raddrizzare i conti economici limando proprio i costi dell'attività di O&M. E questo è un paradosso, perché indebolisce il presidio dei volumi di produzione e quindi anche degli incentivi e dei ricavi da vendita. Io trovo che ci sia un'asimmetria informativa tra quelli che potremmo chiamare costi buoni, cioè proporzionali alla produzione dell'impianto, e costi evitabili, cioè ancillari. Perché tagliare i primi quando invece si può intervenire sui secondi? Ecco, noi interveniamo soprattutto sui costi ancillari».

Ci spieghi meglio questo punto sui costi di gestione.

«Le rispondo partendo dai dati di un nostro studio condotto sui bilanci di una cinquantina di società proprietarie di singoli impianti da 997-998 KW. I costi medi di gestione annuali che abbiamo rilevato ammontano a 65-70 mila euro. Questi costi comprendono tutto ad esclusione delle tasse e del rimborso del debito: quindi O&M, assicurazioni, consulenze legali, commercialisti ecc. Come già citato in precedenza, stimiamo un ricavo medio da vendita di energia pari a 60 mila euro per MW. Il messaggio che ne traiamo è che in media i conti non tornano. Se non ci fosse l'incentivo queste società sarebbero fallite. Se invece analizziamo i costi sostenuti da soggetti "professionali" come fondi d'investimento, O&M/asset manager con impianti di proprietà con portafogli superiori ai 20 MW, vediamo che il costo medio annuale di gestione per MW scende a 35 mila euro. Ci saranno sicuramente delle economie di scala, ma vuole anche dire che il singolo produttore ha ampi margini di

VENDERE MEGLIO L'ENERGIA IN 5 PUNTI

ECCO QUALI SONO I PRINCIPALI FATTORI SU CUI ECOWAY INTERVIENE PER MIGLIORARE I RICAVI DALLA VENDITA DI ENERGIA

- PREZZI MIGLIORI
- AZZERAMENTO DEGLI ONERI AMMINISTRATIVI
- AZZERAMENTO DEGLI ONERI DI SBILANCIAMENTO
- ANTICIPO DEI TERMINI DI PAGAMENTO
- GARANZIE D'INCASSO

miglioramento nella gestione dei costi».

Su quali aspetti si può intervenire?

«Noi ci preoccupiamo di evangelizzare il tema dei costi legati alla vendita di energia. Di quei 30 mila euro di costi di troppo nella gestione degli impianti da circa 1 MW, 3-5 mila euro li possiamo eliminare con il nostro servizio in maniera molto facile per il produttore. Vuol dire che solo noi possiamo risolvere il 10-16% del problema per un impianto fotovoltaico».

C'è maggiore sensibilità alla vostra offerta in chi costruisce oggi un nuovo impianto fotovoltaico?

«Sicuramente sì. Chi realizza un impianto in market parity è molto più attento perché guarda ai ricavi della vendita di energia come a un fattore ancora più fondamentale del conto economico».



Collaborate anche con gli installatori fotovoltaici?

«Certo. Noi crediamo che l'alleanza principale per arrivare ai proprietari di singoli impianti di medie dimensioni sia la collaborazione con manutentori e installatori, cioè con chi ha un rapporto di fiducia con il proprietario dell'impianto perché vive giorno per giorno le problematiche di gestione».

E i vantaggi per gli installatori?

«Voglio essere chiaro. Noi offriamo loro anche una fee per le segnalazioni, ma questo secondo me è secondario. È molto più importante il fatto che attraverso di noi gli installatori possano offrire ai loro clienti una soluzione che porta vantaggi economici e che non comporta alcun tipo di rischio e che quindi gli permette di avere meno pressione sui costi dei servizi che loro offrono. Sono convinto che gli installatori siano più sensibili a un servizio di qualità che alla fee di segnalazione».

Cosa vi aspettate per il 2018?

«A fronte di un fatturato superiore ai 100 milioni che ci attendiamo per fine 2017, per il 2018 abbiamo già un pre-contrattualizzato di oltre 120 milioni. Quindi credo che potremo puntare a 150-160 milioni per l'intero anno».

«Quando le rinnovabili grazie allo storage diventeranno programmabili, i produttori saranno soggetti in grado di aiutare la rete a bilanciarsi. E potranno partecipare ai mercati per i servizi di dispacciamento e bilanciamento»



LA MOBILITÀ

ELETTRICA CRESCE.

E APRE NUOVE PORTE A FV E STORAGE

Quello della mobilità elettrica è un mercato dalle ampie prospettive di crescita. Il fermento e l'interesse attorno a questo settore è dimostrato dai numerosi e promettenti piani annunciati da governi, case automobilistiche, utility e aziende della filiera delle rinnovabili e da una più ampia disponibilità di prodotti e soluzioni. Questo scenario potrebbe offrire ampie opportunità di crescita anche ad altre tecnologie per il risparmio energetico come fotovoltaico e storage, e accelerare verso una più ampia diffusione di smart grid e smart city.

A novembre, ad esempio, Volkswagen ha annunciato che entro la fine del 2022 destinerà più di 34 miliardi di euro allo sviluppo di auto elettriche. L'obiettivo, entro il 2030, è l'elettificazione di tutta la propria flotta. Prima del gruppo tedesco, Volvo aveva annunciato l'intenzione di costruire, a partire dal 2019, solo autoveicoli con motore elettrico, lanciando sul mercato cinque nuovi modelli.

Ma la crescita del mercato della e-mobility passa soprattutto dalle scelte virtuose di alcuni Stati, che hanno deciso di puntare con decisione su questo mercato. In Norvegia e Olanda l'intenzione è quella di bandire automobili diesel e benzina a partire dal 2025. In Francia, invece, è prevista la totale elettrificazione delle auto entro il 2040.

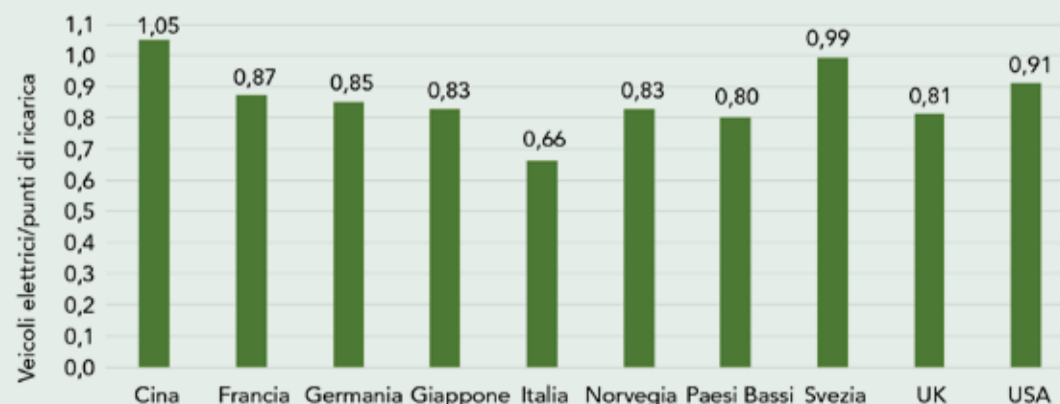
Già negli ultimi anni i volumi di vendita hanno registrato un cambiamento importante.

Da gennaio a settembre 2016 sono state vendute complessivamente, a livello globale, circa 518.000 auto elettriche (sia modelli full electric, sia modelli ibridi plug-in), il 53% in più rispetto allo stesso periodo del 2015. Il report E-Mobility dell'Energy&Strategy Group del Politecnico di Milano ha stimato, per tutto il 2016, 800.000 auto elettriche, in crescita di circa il 40% rispetto all'anno precedente.

È in crescita anche il numero totale dei punti di ricarica presenti nel mondo. A fine 2016 il valore ha toccato 1,45 milioni, con un incremento del 81% rispetto agli oltre 800.000 punti del 2015 e di circa 73 volte rispetto ai poco più di 20.000 del 2010. In Europa sono stati installati complessivamente 70.000 punti di ricarica pubblici, il 37% dell'installato globale, e circa 400.000 punti di ricarica privati, il 30% del totale.

L'AMBIZIOSO PIANO DI ENEL, CHE INTENDE REALIZZARE UNA RETE DI 14MILA NUOVE COLONNINE DI RICARICA ENTRO IL 2022, È UNO DEI TANTI ESEMPI DI INIZIATIVE CHE HANNO COME OBIETTIVO LO SVILUPPO DEL MERCATO DELLA E-MOBILITY. E CHE POTREBBERO OFFRIRE NUOVA LINFA VITALE ALLA FILIERA DEL SOLARE E DEI SISTEMI DI ACCUMULO. MOLTI PLAYER HANNO INFATTI AMPLIATO LA PROPRIA OFFERTA CON PRODOTTI E SERVIZI PER UNA MAGGIORE INTEGRAZIONE TRA QUESTE TECNOLOGIE. ECCO QUALCHE ESEMPIO

RAPPORTO VEICOLI ELETTRICI/ PUNTI DI RICARICA



FONTE: E-MOBILITY REPORT

IL CASO ITALIANO

L'Italia pesa solamente circa l'1% nel mercato europeo della mobilità elettrica: nel 2016 sono state vendute 2.560 auto elettriche, circa lo 0,1% dell'intero mercato italiano dell'auto, trend stabile rispetto al 2015. La quo-

ta di mercato dell'auto elettrica è in Italia circa un decimo di quella degli altri grandi Paesi europei. Tale divario è ancora più ampio se paragonato ai Paesi del Nord: in Svezia le immatricolazioni di veicoli elettrici hanno rappresentato il 2,4% del totale, in Olanda il 9,7% e in



ENERGY: RICARICA IN MEZZ'ORA CON FV E STORAGE

Energy srl sta collaborando con un costruttore di batterie al litio e con un istituto di ricerca nell'ambito di un progetto per la ricarica veloce delle auto elettriche.

«Il dato di partenza è il tempo massimo», spiega Davide Tinazzi, amministratore di Energy, «limite psicologico che un utente è disposto ad attendere per la ricarica rapida dell'auto elettrica, che è di mezz'ora. La diffusione della mobilità elettrica sarà legata al numero di colonnine di ricarica, in grado di fornire un servizio di Fast Charge, sul territorio. Inoltre stiamo lavorando affinché in mezz'ora, con una potenza di carica di 270 kW, venga caricato il 90% della capacità della batteria dell'auto per un'autonomia di oltre 500 Km». Con questi input Energy srl sta lavorando con

un partner alla realizzazione di un sistema di storage in grado di accumulare energia sia da una fonte rinnovabile, come ad esempio da una pensilina fotovoltaica, sia dalla rete, per poi essere in grado di cedere rapidamente questa energia ad un'auto. Andando nel dettaglio, l'obiettivo è di lanciare sul mercato, nel 2018, un sistema di storage della dimensione di un frigorifero, che può accumulare 90 kWh da rilasciare in 20 minuti. «La sfida tecnologia è produrre batterie con velocità di scarica 3C, controllarne le prestazioni in base all'auto che devono ricaricare ed inserirle nella rete di casa o nella rete pubblica, magari predisposte per una smart grid del futuro e per l'energy sharing», conclude Tinazzi. «Tale prodotto sarà proposto a chi si occupa di colonnine di ricarica, di pensiline fotovoltaiche, a chi pianifica reti urbane, tutto a beneficio della diffusione delle auto elettriche».



Norvegia addirittura il 23,3%. Una delle ragioni che spiega questo trend è la debolezza dei meccanismi di incentivazione, che invece in altri Paesi europei stanno offrendo una spinta importante a questo mercato. In Norvegia sono disponibili incentivi generosi, pari a circa 20.000 euro per le auto elettriche e 13.000 euro per i modelli ibridi. Anche i Paesi Bassi offrono incentivi sostanziosi, soprattutto per gli ibridi, per un valore di 9.500 euro di euro. Il piano di incentivi in Italia è invece molto basso: circa 3.000 euro per un veicolo elettrico e 2.000 euro per un ibrido.

Un altro freno allo sviluppo della mobilità elettrica in Italia è la carenza di infrastrutture per la ricarica dei veicoli, aspetto che si traduce in una maggiore preoccupazione dei clienti rispetto all'autonomia e alla percorrenza dei veicoli elettrici. L'Italia, con un indice di 0,66 veicoli elettrici per punti di ricarica, conferma di essere ancora decisamente indietro. Sul territorio si possono stimare circa 9.000 punti di ricarica, 7.000-7.500 privati (circa l'80%) e 1.750 pubblici (20%). Le installazioni sono complessivamente cresciute nel corso dell'ultimo anno di circa 2.500 unità. I punti di ricarica pubblica in particolare hanno fatto segnare un +28% segnando un certo livello di fermento.

Ci sono due segnali positivi per il futuro: uno è quello del Piano nazionale infrastrutturale per la ricarica dei

veicoli alimentati ad energia elettrica (Pnire), redatto dal Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti (MIT), che ha come obiettivo, al 2020, l'installazione dai 4.500 ai 13.000 punti di ricarica con una potenza pari o inferiore a 22 kW, e dai 2.000 ai 6.000 punti di ricarica con una potenza superiore a 22 kW. Per finanziare questo strumento è stato istituito un apposito fondo la cui dotazione è di 33,3 milioni.

IL PIANO ENEL

C'è un altro progetto che fa pensare a un'ulteriore sviluppo dell'infrastruttura di ricarica in Italia.

Enel ha infatti annunciato una maxi iniziativa da 300 milioni di euro per realizzare una rete di di 14mila colonnine di ricarica per le auto elettriche entro il 2022, di cui 7mila entro il 2020. Circa l'80% dei punti di ricarica sarà installato nelle zone cittadine, e il restante 20% circa a copertura nazionale, per garantire gli spostamenti di medio e lungo raggio e nelle autostrade.

Il programma prevede una copertura capillare di tutte le Regioni italiane e intende contribuire alla crescita del numero dei veicoli elettrici e ibridi circolanti. Inoltre, a Vellelunga, vicino Roma, sarà realizzato il primo polo tecnologico Enel in Italia per la ricerca e lo sviluppo di soluzioni per la mobilità elettrica, che aggriherà istituti di ricerca e startup che operano nel settore.

vetrina prodotti

ABB

Sigla prodotto: Wall Box

Tipologia prodotto: sistema di ricarica a parete in corrente alternata

Target: box privati, aree condominiali con posti assegnati, cinema, ristoranti, centri commerciali e sportivi
Potenza: da 3,7 kW a 22 kW

Altre caratteristiche:

- dotate di una o più prese fisse con standard europeo di tipo 2
- ricarica equivalente a circa 200 km in 6/8 ore (adatto per percorrenze giornaliere europee inferiori a 150 km/giorno).
- compatibile con il sistema di accumulo React
- le colonnine di ricarica vengono prodotte negli stabilimenti di ABB a Terranuova Bracciolini (AR) ed a Marostica (VC)



WARIS

L'ENERGIA SOLARE CON WARIS È MIGLIORE!



- Produzione di moduli fotovoltaici Made in Italy.
- Standard - total black - solrif.
- A richiesta custom per revamping.



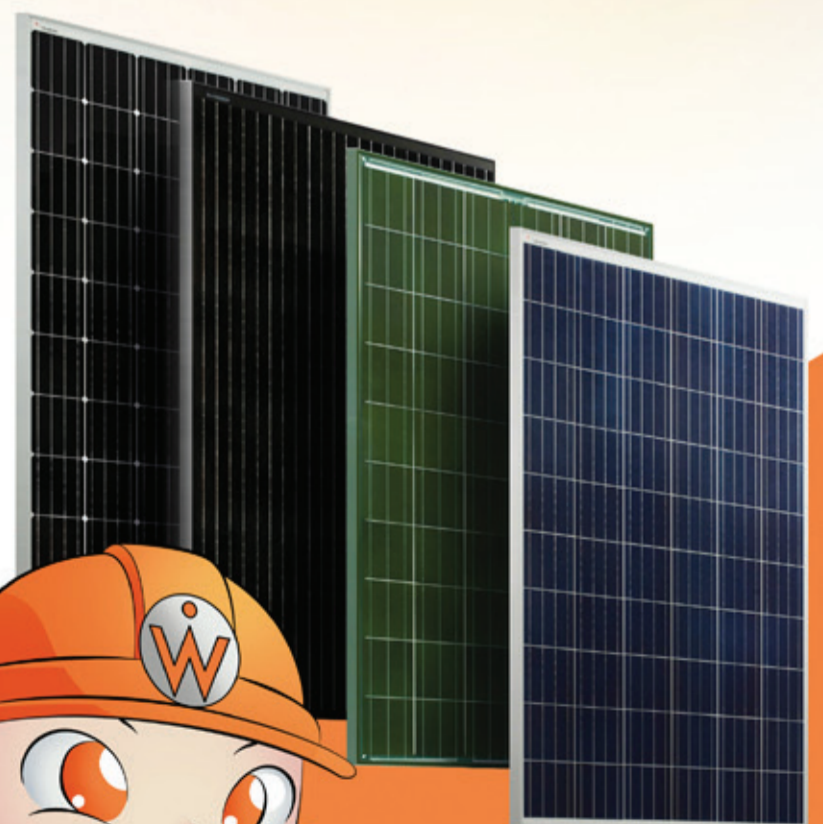
Tolleranza positiva -0/+5 Wp



Garanzia sul prodotto



Resistenza a vento e neve



WARIS

Via Primo Maggio, 1 - Storo (TN) Italia
www.waris-solar.it - info@waris-solar.it
Tel. (+39) 0465 621 215 | (+39) 0465 898 035 | (+39) 0465 898 036



UNA SPINTA PER LA FILIERA

Il potenziale del mercato della mobilità elettrica ha catturato l'interesse di moltissimi player dell'industria del fotovoltaico. I due mercati si guardano da diverso tempo per le numerose opportunità che l'integrazione tra queste tecnologie può generare, in qualsiasi ambito di applicazione: dal residenziale alle PMI, dai centri commerciali alle strutture ricettive.

Molti player impegnati nella produzione di moduli, inverter, sistemi di montaggio, dispositivi per il monitoraggio, storage e distributori, hanno ampliato la propria offerta con soluzioni per la mobilità elettrica. L'obiettivo è quello di offrire agli installatori proposte complete e accattivanti che possano rendere sempre più indipendenti, da un punto di vista energetico, i clienti finali. Per gli installatori questo connubio si traduce in nuove opportunità di business, e nuove competenze. «Il fotovoltaico non può che essere visto come parte di un sistema complessivo che produce, accumula ed usa energia rinnovabile in maniera smart», spiega Stefano Loro, Ceo di VP Solar. «La mobilità elettrica per VP Solar è già presente e non un sogno futuro. Si tratta di una grande opportunità per la filiera fotovoltaica, in particolare per gli installatori elettrici, perché ad essi si presenta uno spazio di mercato crescente. Gli installatori dovranno infatti supportare i clienti nella scelta dei sistemi, adeguare l'utenza privata del potenziale possessore di e-car e infine consigliare le corrette strategie per ottimizzare consumo ed autoconsumo di energia».

Già un anno fa, ad esempio, nasceva la "Digital Energy Solutions", joint venture fondata dal gruppo BMW e il gruppo Viessmann con l'obiettivo di offrire, alle piccole e medie imprese tedesche e austriache, servizi e soluzioni all'avanguardia per l'energy management. Tra questi c'è anche l'installazione di impianti di ricarica di auto elettriche.

SOLUZIONI ALL IN ONE

Le pensiline fotovoltaiche risultano essere, al momento, uno degli esempi più concreti, e più efficaci, dell'integrazione tra fotovoltaico e mobilità elettrica. Questa soluzione è infatti particolarmente apprezzata dagli installatori per la possibilità di fornire moduli fotovoltaici, inverter, sistemi di montaggio, colonnina di ricarica e sistema di accumulo storage in un unico pacchetto. Questa soluzione può trovare ampio spazio soprattutto presso strutture ricettive, parcheggi, autogrill, dove l'offerta di un punto di ricovero e ricarica del veicolo elettrico si traduce in un'ulteriore servizio per i clienti finali. V-Energy Green Solutions, divisione del Gruppo STG, tramite la collaborazione con eV-Now! Ente Privato per la Mobilità Elettrica, e Mennekes Italia, azienda che opera nella produzione di stazioni di ricarica AC per veicoli elettrici, sta sviluppando una pensilina fotovoltaica per car port dotata di colonnina Mennekes in grado di modulare la ricarica in base alla produzione fotovoltaica ed altri parametri. La pensilina fotovoltaica, nella sua configurazione base ospitante due posti auto, è dotata di un sistema di copertura waterproof con assemblaggio di moduli integrati VGS a 60 celle che assicurano l'impermeabilità della struttura. Un altro esempio giunge da Enerpoint Smart Solutions, che distribuisce il Solar Carport 4EV, la pensilina fotovoltaica modulare che, grazie all'integrazione di stazioni di ricarica wall-box di ABB, consente l'alimentazione di uno o più veicoli elettrici full electric o plug-in.

La pensilina, pensata per abitazioni ma anche per aziende, centri commerciali e strutture ricettive, può essere installata singolarmente, o in strutture di diverse unità per l'impiego in grandi parcheggi. La struttura in acciaio, dal colore personalizzabile su richiesta, consente un'agevole posa in opera, è predisposta per l'alloggio dei moduli fotovoltaici e viene fornita con moduli, inverter, quadri e garanzia di 10 anni con manutenzione programmata.

UN RUOLO DA PROTAGONISTA

A giocare il ruolo più importante nell'integrazione tra fotovoltaico e mobilità elettrica sarà soprattutto lo storage. I sistemi di accumulo, immagazzinando l'energia prodotta dall'impianto fotovoltaico, possono alimentare non solo le utenze energetiche dell'edificio in cui sono collocati, ma anche fornire energia elettrica necessaria per la colonnina di ricarica, ottimizzando, in questo modo, l'autoconsumo.

Non mancano i primi esempi in questa direzione. Hanwha Q Cells ha avviato la distribuzione in Italia del

vetrina prodotti



Sigla prodotto: Solar Carport 4EV

Tipologia prodotto: pensilina fotovoltaica con stazione di ricarica wall-box

Tipologia stazione di ricarica: WallBox ABB con ricarica da 3,7 a 22 kW

Potenza impianto FV: 2,3 kWp per struttura da un posto auto e 4 kWp per struttura da due posti auto

Numero e tipologia moduli: 9 moduli JA Solar per struttura da un posto auto e 15 moduli JA Solar per struttura da due posti auto

Numero e tipologia inverter: 1 inverter ABB PVI-UNO3.0-TL-Outd-S per struttura da un posto auto e 1 inverter ABB PVI-UNO4.2-TL-Outd-S per struttura da due posti auto

Pensilina: struttura in acciaio, dal colore personalizzabile su richiesta



vetrina prodotti



Sigla prodotto: Growatt EV AC

Tipologia prodotto: colonnine di ricarica in corrente alternata

Potenza: 7 kWp monofase; 22 e 44 kWp trifase

Peso: inferiore ai 7 kg per il monofase; inferiore ai 16 kg per il trifase

Altre caratteristiche:

- montaggio a muro o a terra



ANDAMENTO VENDITE AUTO ELETTRICHE IN ITALIA

	2012	2013	2014	2015	2016	TOTALE
BEV vendute	524	874	1.110	1.484	1.403	5.395
PHEV vendute	153	228	451	740	1.160	2.732
Totale auto elettriche vendute	677	1.102	1.561	2.224	2.563	8.127
% delle auto elettriche sulle vendite totali	0,048%	0,084%	0,11%	0,14%	0,14%	0,10%

FONTE: E-MOBILITY REPORT

sistema di accumulo domestico all in one Q.Home. La versione che ha riscosso maggiore successo è il Q.Home+ESS-G1 5.5, che offre 5,5 kWh di capacità di batteria e, pur conservando le dimensioni della versione più piccola da 3,6 kWh, ha il 50% di capacità in più, ed è dotata di un sezionatore CC e di una presa per il connettore CA. Questo sistema è stato fornito per un impianto fotovoltaico residenziale da 4,9 kWp. Parte dell'energia prodotta sarà destinata proprio per la ricarica di un veicolo elettrico.

Energy Srl, invece, sta collaborando con un costruttore di batterie al litio e con un istituto di ricerca

nell'ambito di un progetto per la ricarica veloce delle auto elettriche.

L'obiettivo è quello di lanciare sul mercato, nel 2018, un sistema di storage della dimensione di un frigorifero, che può accumulare 90 kWh da rilasciare in 20 minuti.

GESTIRE PIÙ PARAMETRI

L'integrazione tra fotovoltaico e mobilità elettrica ha investito anche il segmento dei sistemi di monitoraggio. Oggi questi dispositivi hanno funzioni maggiori e in grado di rispondere alle esigenze più complesse.



Mentre in passato era sufficiente una lettura precisa dei valori e dello stato degli inverter, oggi i sistemi di monitoraggio devono riuscire a lavorare all'interno di sistemi energetici sempre più complessi, dove la produzione da fotovoltaico è solo uno dei tanti tasselli da tenere sotto controllo. Una colonnina di ricarica rappresenta, infatti, un parametro in più da gestire e monitorare. Questo aspetto ha mobilitato i principali produttori di sistemi di monitoraggio nell'ottimizzazione dei propri dispositivi, con funzioni aggiuntive.

Keba, fornitore di sistemi di ricarica, ha siglato un accordo con Solar Log per ottimizzare la comunicazione tra i dispositivi di ricarica e i sistemi di monitoraggio. Grazie alla combinazione della stazione di ricarica con il sistema di monitoraggio è possibile utilizzare in modo ottimale l'energia fotovoltaica prodotta in autoconsumo durante le fasi di carica dei veicoli elettrici mediante la limitazione di corrente di carica. Il veicolo viene costantemente alimentato con una quota di ricarica minima, anche in caso di assenza di potenza solare e, nel momento in cui c'è un surplus di potenza fotovoltaica, la stazione Keba ottiene dal dispositivo Solar-Log un aumento del flusso di energia. In questo modo la ricarica del veicolo avviene con il surplus di energia fotovoltaica disponibile che si aggiunge alla quantità di ricarica minima. Il portale Solar-Log WEB consente la registrazione e la visualizzazione chiara dei dati relativi alla ricarica senza interferire nel processo. Infine, il dispositivo Solar-Log è in grado di riconoscere eventuali malfunzionamenti della stazione di ricarica, consentendo la rapida risoluzione dei problemi.

L'azienda tedesca Enerquinn, distributore dei prodotti 4-Noks in Germania, ha scelto invece di aumentare la propria sostenibilità ambientale dotandosi di un impianto fotovoltaico da 17 kWp, collegato ad un inverter SMA Sunny Tripower TL e, successivamente, introducendo un'auto elettrica aziendale Renault Zoe nel proprio parco macchine. Per incrementare l'auto-

IL MERCATO DELLE INFRASTRUTTURE DI RICARICA IN ITALIA

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	TOTALE
Punti di ricarica pubblici normal power	614	728	1.350	1.350	1.350	1.679	1.749
Punti di ricarica pubblici high power	2	2	4	6	10	70	

Fonte: E-MOBILITY REPORT

vetrina prodotti

KEBA®

Automation by innovation.

Sigla prodotto: KeContact P20-30
Tipologia prodotto: stazione di ricarica
Potenza: trifase fino a 22 kW, monofase fino a 7,4 kW
Dimensioni: 240x495x163 mm (senza cavo)
Peso: 4,8 kg



POTENZE e GARANZIE AL TOP



X-STYLE policristallino
280-290 Wp



**20 ANNI DI GARANZIA
SUL PRODOTTO**



**25 ANNI GARANZIA
LINEARE**



RESISTENZA ALLA NEBBIA
SALINA



RESISTENZA
ALL'AMMONIACA



TOLLERANZA POSITIVA



X-MAX monocristallino
300-310 Wp



**25 ANNI DI GARANZIA
SUL PRODOTTO**



**25 ANNI GARANZIA
LINEARE**



CLASSE 1 REAZIONE
AL FUOCO



RESISTENZA CARICHI
DI NEVE/VENTO



TOLLERANZA POSITIVA



consumo del fotovoltaico è stato installato il sistema di monitoraggio Elios4you, utilizzato per il controllo e la gestione della stazione di ricarica dell'auto.

«Per regolare la potenza di ricarica abbiamo adattato una colonnina Phoenix Contact affinché questa sia in grado di sfruttare il segnale in uscita del dispositivo Elios4you Pro», spiega Stefan Oexle-Ewert, direttore generale di Enerquinn. «Nel momento in cui è disponibile energia in esubero, Elios4you Pro invia un segnale 0-10V alla colonnina, che in automatico regola l'afflusso di corrente da autoconsumare per la ricarica dell'auto, senza acquistare energia dalla rete».

La velocità di ricarica dell'automobile viene modulata in base alla quantità di energia in eccesso disponibile: nei momenti di massima produzione essa avviene rapidamente ed alla massima potenza, mentre nei momenti in cui è disponibile poca energia pulita la ricarica avviene in tempi più lenti.

L'energia solare viene quindi sfruttata in modo flessibile per diminuire i costi della mobilità elettrica. Elios4you Pro funge inoltre da dispositivo di controllo della stazione di ricarica, permettendo la gestione completa da App.

OFFERTA PIÙ AMPIA

Un altro esempio dell'impatto della mobilità elettrica sulla filiera del fotovoltaico giunge dalla filiera dei distributori. Sono diverse le aziende in Italia che hanno ampliato la propria offerta con colonnine di ricarica per veicoli elettrici: VP Solar, BayWa.r.e., Enerpoint, Solarit e Sonepar sono solo alcuni nomi che si sono mossi in questa direzione.

Nel corso del 2017, ad esempio, Baywa.r.e. Solar Systems ha stretto una partnership con Keba per la rivendita in Italia delle stazioni di ricarica Ke Contact P30.

«Il trend mondiale ed europeo di netta crescita del mercato della mobilità elettrica ci fa essere molto attenti a quello che succede in questo settore», spiega Enrico Marin, amministratore unico di Baywa.r.e. Solar Systems. «Anche in Italia c'è sempre più interesse attorno a questo tema, come abbiamo visto incontrando numerosi professionisti durante le tappe del nostro tour R.e.think Energy. Una gestione sempre più intelligente ed integrata dell'energia ed il dialogo tra fotovoltaico, sistemi di accumulo e mobilità elettrica saranno sempre più una realtà in crescita in ambito residenziale, commerciale ed industriale».

Sonepar ha sviluppato all'interno della propria divisione Efficienza Energetica il mercato dell'E-mobility distribuendo non solo prodotti attraverso la rete dei 100 punti vendita presenti in Italia, ma sviluppando anche delle vere e proprie soluzioni utili ai produttori e agli utenti finali.

Proprio di recente, infatti, è nata l'app Zap Grid per dispositivi mobili, un sistema per la gestione e l'utilizzo di colonnine di ricarica elettrica, sviluppato in collaborazione con la società G.M.T., Energy service Company. Recentemente le due società, in collaborazione con ABB, hanno installato a San Marino 17 colonnine corredate di piattaforma di gestione ZapGrid.

Un altro esempio giunge da Solarit, che ha avviato una collaborazione con Ecospazio, divisione Green Mobility di Logiss srl, azienda che vanta un'esperienza trentennale nel mondo dell'automazione industriale e logistica, e si occupa di sviluppare sistemi di ricarica ed infrastrutture complete per l'utilizzo di veicoli elettrici e per il bike e car sharing. Solarit distribuirà i prodotti in Italia.

I principali prodotti su cui Solarit si focalizzerà nella distribuzione saranno i Wall-Box per la ricarica auto in box privati e condominiali, le colonnine di ricarica di auto e scooter in luoghi pubblici e stazioni di servizio e le ciclo-stazioni di ricarica e bike-sharing fornibili anche con diverse soluzioni estetiche di copertura.

«Crediamo che iniziare al più presto un percorso per il passaggio alla Green Mobility sia indispensabile per migliorare gli ambienti cittadini e per salvaguardare il nostro pianeta dal cambiamento climatico», dichiara Andrea Milan, titolare di Solarit. «Per questo motivo abbiamo deciso di abbracciare la missione di Ecospazio, collaborazione di cui siamo molto entusiasti».

PIÙ FORMAZIONE

Le potenzialità della mobilità elettrica e le possibilità di integrazione richiedono, da parte degli installatori, l'acquisizione di nuove competenze e di nuovi modelli di vendita.

vetrina prodotti

Ingeteam

Sigla prodotto: Ingerev Rapid 50

Versioni: Trio / Duo / One

Tipologia prodotto: stazione di ricarica AC-DC

Potenza: 50 kW

Efficienza: 94%

Peso: 620 kg

Dimensioni: 785x700x1.900 mm

Altre caratteristiche: compatibile Open charge point protocol (Ocpp)



vetrina prodotti

MENNEKES®

Sigla prodotto: Amtron

Tipologia prodotto: stazione di ricarica a parete

Potenza: monofase da 3,7 a 7,4 kW; trifase da 11 a 22 kW

Altre caratteristiche:

- presa con shutter. Al posto di un cavo di ricarica permanente, viene utilizzato un cavo di ricarica separato.

Ciò consente di ricaricare le auto elettriche che sono equipaggiate con prese di tipo 2 e tipo 1. In questo modo viene garantita elevata flessibilità;

- charge APP per il monitoraggio. In questo modo è possibile ottenere informazioni su energia ricaricata, stato operativo, consumo energetico e costi. Dall'APP si può regolare la potenza e attivare o sospendere il processo di carica.

- opzioni disponibili: contatore di energia tarato, lettore schede RFID, differenziale di tipo B, protocollo Ocpp per comunicazione con sistemi di backend di gestione delle ricariche.



vetrina prodotti

solar edge

Sigla prodotto: EV-Charger integrato nell'Inverter

Tipologia prodotto: inverter monofase

con EV-Charger integrato

Potenza di carica: 7,4 kW

Corrente di uscita massima continua a 230 V: 32 A

Tipologia inverter: HD-Wave

Dimensioni con unità di connessione senza cavo di ricarica: 450x370x174 mm



È necessario conoscere a fondo i prodotti a disposizione del mercato, gli ambiti di applicazione, i vantaggi in termini di prestazioni e risparmio energetico in base al fabbisogno e alla tipologia di edificio. Per affiancare i propri partner in questa fase di transizione, le aziende hanno incluso, all'interno dei corsi dedicati al fotovoltaico, anche sezioni specifiche sulla mobilità elettrica.

Gli incontri non sono solo un'occasione per illustrare le novità di prodotto ma anche un momento in cui vengono fornite informazioni sulle modalità di installazione grazie alla presenza di tecnici qualificati.

La proposta commerciale richiede infatti un know-how specifico di cui spesso gli installatori ancora non dispongono ma necessario per strutturare proposte ad hoc, presidiare un mercato in fase di rapido

sviluppo e con grandi potenzialità di crescita, e incrementare le vendite.

Quest'anno, la VP Solar Academy, in collaborazione con l'azienda Mennekes, ha formato più di 1.000 professionisti in tutta Italia, che hanno ricevuto anche particolari offerte da proporre ai propri clienti e beneficiario di leads qualificati.

Molti di questi contatti, ad esempio, sono i possessori di impianti fotovoltaici che stanno valutando l'utilizzo della propria energia anche per la mobilità, incrementando così i benefici economici derivanti dall'autoconsumo.

L'integrazione tra fotovoltaico, storage e mobilità elettrica apre a nuove e significative opportunità, che diverse aziende stanno già coltivando con competenza e professionalità, raccogliendo i primi frutti.





UNA TELEFONATA A... ALBERTO PINORI, PRESIDENTE DI ANIE RINNOVABILI

Soddisfatto dell'esito del bando di Regione Lombardia sui sistemi di accumulo abbinati al fotovoltaico?

«Certamente, la risposta del pubblico è stata molto ampia. I numeri ottenuti sono un'ottima base per lo sviluppo del mercato. Ma oltre a questo c'è un dato ancora più importante».

Quale?

«Il modo con cui Regione Lombardia ha gestito questo bando. Come sappiamo, questo è il secondo bando che sostiene lo storage: politici e dirigenti della Regione hanno dimostrato di aver piena consapevolezza del tema e sono infatti riusciti a migliorare il contenuto del bando rispetto a quello precedente. E a ottenere ottimi riscontri: in pratica con il doppio degli incentivi hanno ottenuto il quadruplo dei risultati».

Questa sensibilità di un ente locale è un segnale importante per il settore...

«Certamente. È la dimostrazione che la strada per ottenere frutti significativi non è quella della protesta sterile, ma delle proposte ragionevoli».

Ci sarà un terzo bando?

«Al momento non se ne sta parlando».

Anie Rinnovabili sta proponendo ad altre Regioni di adottare provvedimenti simili a sostegno dello storage. Dove state registrando maggiore attenzione?

«In diverse Regioni. Diciamo che quelle più sensibili in questo momento sono Friuli, Emilia Romagna, Veneto, Lazio e Piemonte. Anche qui abbiamo trovato assessori molto preparati, e persone molto attente».

Il modello resta quello di Regione Lombardia?

«Il modello di Regione Lombardia è un apripista fondamentale. Poi però ogni ente locale vorrebbe personalizzare il modello in base alle esigenze del territorio, e trovo che sia corretto».

Ad esempio come?

«Ad esempio c'è chi vorrebbe favorire in particolare le aziende di produzione del territorio. Oppure legare gli incentivi ad altre tecnologie per il risparmio energetico o ancora tenere in considerazione le caratteristiche delle abitazioni, o le specifiche esigenze dei cittadini di quelle aree...».

Quando potremmo vedere realizzato il primo bando di un'altra regione?

«Non saranno tempi brevissimi».

E quali potrebbero essere le regioni più rapide?

«Friuli ed Emilia Romagna».

Quali ostacoli potrebbero frapporsi?

«L'iter stesso richiede una certa tempistica. Pur avendo davanti persone attente e disponibili, nella pubblica amministrazione non può esserci la rapidità decisionale delle aziende private. Le logiche sono più complesse e bisogna armonizzare un'ampia platea di soggetti coinvolti. Però, ripeto, il livello di collaborazione è alto, e la preparazione delle persone con cui ci interfacciamo è molto professionale».

Di solito la pubblica amministrazione trasmette un'im-

agine un po' diversa...

«Forse ci si aspetterebbe ambienti equivoci, persone che non si fanno incontrare, incompetenza... Beh, non ho trovato nulla del genere. Insisto perché è una cosa a cui tengo: sia a livello nazionale e istituzionale, sia a livello locale, ho trovato professionisti preparati, pronti ad ascoltare, e disponibili».

Lei ha sempre avversato interventi esterni, come una certa fase del Conto Energia, che rischiano di diventare elementi distorsivi del mercato. Perché ora ha cambiato idea?

«Non ho cambiato idea. Un bando è una cosa diversa: è un intervento che ha un inizio e una fine e alza l'attenzione sul tema preciso. Possiamo paragonare l'effetto di un bando a quello di una promozione».

Quindi non andrebbe reso strutturale?

«Se si vogliono rendere strutturali certi sostegni al mercato, occorre pensare a forme diverse. Ad esempio quella della detrazione fiscale è la leva più compresa e più gradita dagli italiani. Ha un costo fisso per lo Stato e riesce ad essere misurata con certezza».

Lo storage gode già delle detrazioni fiscali...

«Secondo me andrebbe portato al 65% come intervento per l'efficienza. Dico di più: anche il fotovoltaico dovrebbe arrivare al 65% quando l'impianto comprende un sistema di accumulo. Va bene invece lasciarlo al 50% quando si tratta del solo impianto tradizionale. E poi potrebbero esserci anche forme innovative...».

Ad esempio?

«Ci sono soggetti che non hanno interesse a detrarre dal reddito alcuni investimenti, magari perché sono già arrivati al massimo oppure trovano il meccanismo burocraticamente complesso, oppure semplicemente preferirebbero uno sconto immediato... Si potrebbe quindi introdurre la possibilità di cedere ad altri la detrazione sotto forma di credito d'imposta. Adirittura si potrebbe pensare di cederla ad aziende che vendono sistemi di accumulo e che la potrebbero restituire sotto forma di sconto all'acquisto. Per lo Stato non cambierebbe nulla, ma sarebbe una forma di promozione molto efficace».

Un secondo esempio molto più semplice sarebbe quello di ridurre l'entità della detrazione, ma restituirla in 5 anni invece che in 10».

Sono proposte su cui state lavorando?

«Ne stiamo parlando con il ministero dello Sviluppo Economico».

C'è speranza che possano andare in porto?

«A livello Ministeriale è tutto molto più complicato. Gli iter si fanno ancora più lunghi e complessi. E poi ci si scontra anche con vincoli e regolamentazioni imposte dall'Europa».

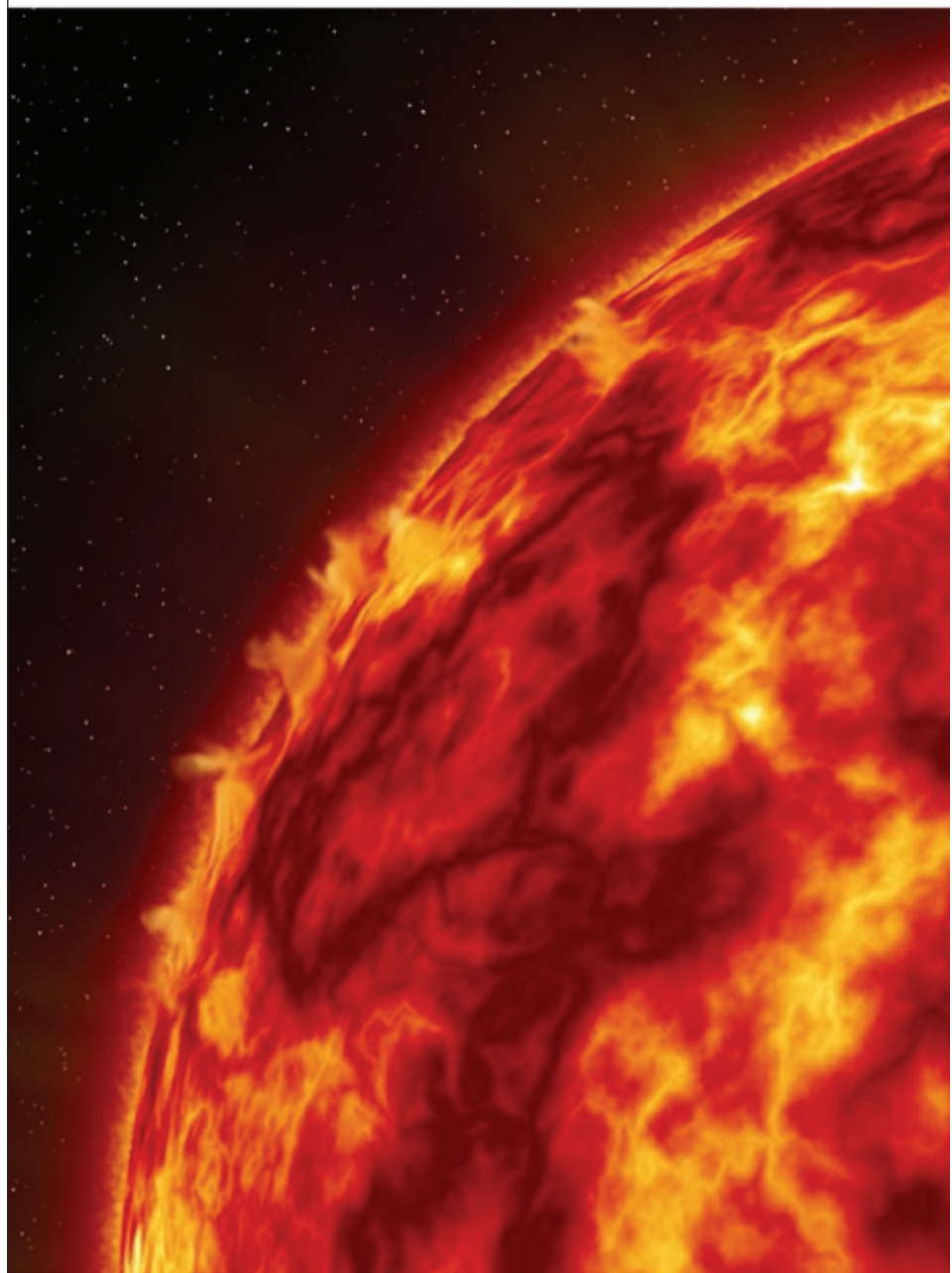
Secondo Terna per ogni 10 nuovi impianti fotovoltaici ce n'è uno che comprende anche un sistema di accumulo. Condividi?

«Secondo me sono di più: tra 1,5 e 2».



«Regione Lombardia ha saputo migliorare il contenuto del bando sullo storage rispetto a quello precedente... Questo dimostra che con le proposte ragionevoli si ottengono più risultati che con le proteste sterili... E ora ne stiamo parlando con Friuli, Emilia Romagna, Veneto, Lazio e Piemonte...»

schläfer



I VALORI CHE STAI CERCANDO

60 anni di presenza sul mercato parlano per noi. Siamo entrati nelle case di milioni di famiglie tedesche. Da sempre Schläfer è sinonimo di qualità quella che si aspetta il cliente. Produciamo moduli fotovoltaici di alta qualità in Europa.



Germany / Headquarter

Eythstr.10 | 71236 Weil der Stadt
Tel.+49 (0)703312292-0 FAX-19

Italy / Business Unit

Via I Maggio, 16 | 38089 Storo (TN)
Tel.+39 0465 687036 | FAX - 0710

Italy / Factory

Via Roma, 88 | 38060 Aldeno (TN)
Lat.45.983195 | Long. 11.094083



www.schlaefer-green.eu
schlaefer.company
info@schlaefer.company





MERCATO SECONDARIO: ATTENTI ALLE INSIDIE

CON LA FINE DELL'ERA DEGLI INCENTIVI, MOLTI OPERATORI HANNO DIRETTO IL LORO INTERESSE VERSO LA COMPRASVENDITA DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI GIÀ COSTRUITI E CONNESSI. SI TRATTA DI UN MERCATO CHE OFFRE RENDIMENTI DI SICURO INTERESSE, MA CHE PUÒ ANCHE NASCONDERE SPIACEVOLI SORPRESE. PER QUESTO È MEGLIO NON IMPROVVISARE

DI FRANCESCA RIZZO

In questi ultimi anni il mercato secondario è sulla bocca di tutti i protagonisti del fotovoltaico. L'interesse per questo mercato ha preso piede da quando sono state abolite le tariffe incentivanti garantite dal Conto Energia che avevano contribuito nell'arco di pochi anni alla realizzazione di ben 18 GW per un totale di 531.242 impianti fotovoltaici creando una nuova industria ed economia utile per il Paese e per la transizione energetica.

Il significato di mercato secondario del fotovoltaico è di facile intuizione poiché ricorda il mercato di seconda mano. E infatti si tratta della compravendita di impianti fotovoltaici già costruiti e già connessi e da rendere più efficienti. In molti ancora non sanno che non è più necessario installare o saper installare un impianto per diventarne proprietario, né essere un esperto del settore delle rinnovabili: ora è possibile acquistare impianti già realizzati senza doversi fare carico degli oneri di realizzazione. Grazie alla comprovata stabilità a lungo termine dei rendimenti, il fotovoltaico rappresenta uno degli investimenti più sicuri. Anche per gli investitori privati è diventato più facile puntare su questo settore con un capitale d'investimento tra i 50.000 e i 250.000 euro, per i quali sino ad oggi era impossibile trovare un impianto fotovoltaico all'interno di questa fascia.

MONETIZZARE INVESTIMENTI

Molti impianti fotovoltaici sono oggi in vendita per diverse ragioni, tra cui la necessità da parte dei proprietari di monetizzare gli investimenti effettuati al tempo. Milk the Sun è l'unica bacheca online dedicata interamente al mercato secondario che facilita e semplifica i rapporti tra proprietari di impianti in vendita e investitori, e che evita lunghe (e poco trasparenti) catene di intermediazione che rallentano e intralciano i processi di vendita.

Al momento della pubblicazione di questo numero di Solare B2B sono presenti online 160 annunci di impianti in vendita di dimensioni a partire dai 10 kWp fino ad arrivare ai 3 MW, raggiungibili con un solo click grazie ad un'intuitiva maschera di ricerca che filtra la regione in cui è ubicato, la potenza, la tipologia di impianto e il prezzo. Ogni investitore riesce a trovare l'investimento più adatto alle proprie esigenze. È disponibile anche un'area dedicata ai grandi investimenti denominata "Utility Scale Network" dove vengono trattati progetti nell'ordine di 50-200 MW in tutte le regioni del mondo.

SEMPLIFICARE LE VENDITE

Milk the Sun offre inoltre una vasta gamma di servizi con aziende partner specializzate nel fotovoltaico, che consentono di snellire e facilitare il processo di vendita individuandone eventuali ostacoli e per ottenere ovviamente il massimo ritorno sull'investimento (lavaggio pannelli, trader energia, nuovo finanziamento).



BEN SCHONEWILLE/SHUTTERSTOCK

SPAZIO INTERATTIVO

Consulta il calcolatore

Per accedere al calcolatore online del valore dell'impianto FV:



La vendita di un impianto fotovoltaico può durare infatti 3 settimane, in altri casi 3 mesi e nei peggiori addirittura un anno. Perché? Perché in sede di analisi emergono problematiche inaspettate e sconosciute dagli stessi proprietari che ritardano l'esecuzione della due diligence e che in alcuni casi possono addirittura condizionare il prosieguo della trattativa.

Mentre negli scorsi anni gli ostacoli principali del mercato secondario del fotovoltaico erano rappresentati dall'incerto contesto normativo e politico, si pensi alla riduzione retroattiva delle tariffe causata dall'introduzione dello Spalma incentivi, in questo 2017 l'insidia più temuta che gioca un grosso ruolo nelle trattative è rappresentata dall'ispezione del GSE. Il GSE effettua infatti un'accurata verifica della documentazione prodotta in fase di richiesta di accesso all'incentivo, nonché dei successivi adeguamenti e delle successive comunicazioni agli enti competenti ed effettua un sopralluogo dell'impianto per verificare che quanto dichiarato corrisponda effettivamente con quanto installato. I controlli del GSE sono sempre più frequenti e se con esito nega-

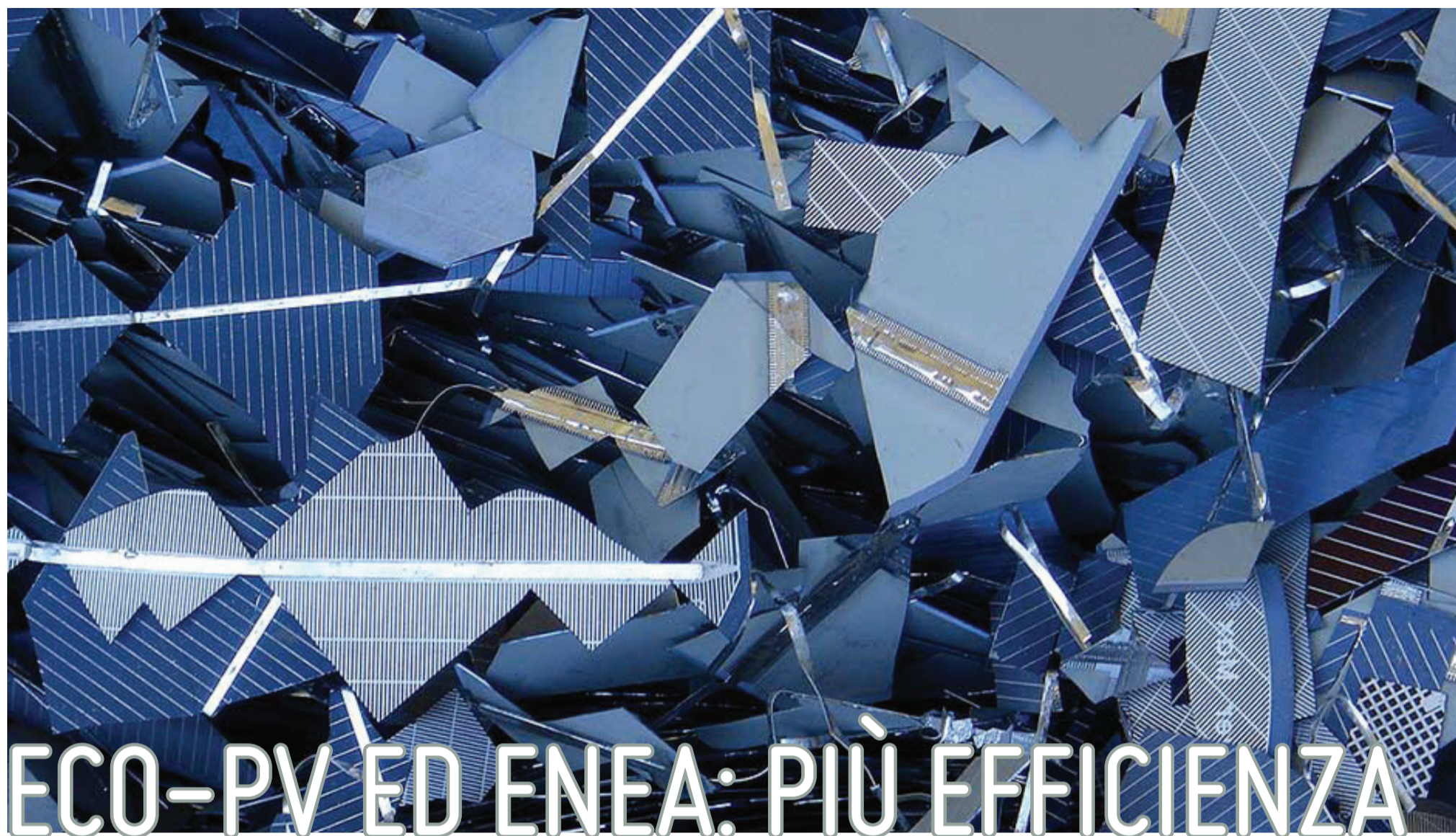
tivo possono determinare la decadenza delle tariffe incentivanti percepite.

In fase di trattativa emergono inottemperanze e inadempienze che potrebbero costare caro: foto parziali, mancate comunicazioni al comune o ad altri enti, impossibilità di fornire documenti di trasporto dei principali componenti d'impianto, e tanti altri motivi ritenuti futili e inutili nella fretta di realizzare e allacciare a tutti i costi l'impianto.

Muoversi in anticipo e far condurre da esperti nel settore un'accurata e approfondita analisi della propria situazione è risultata nella maggior parte dei casi la miglior strategia per superare positivamente la visita del GSE.

Perciò quello che consigliamo prima di acquistare o vendere un impianto fotovoltaico è di consultare esperti tecnici del settore per l'analisi dell'investimento. Per la valutazione oggettiva del valore dell'impianto fotovoltaico per un periodo specifico, in cui per esempio ne è stimata la vendita, Milk the Sun va incontro al cliente offrendo uno strumento gratuito in grado di fornire una valutazione precisa.





ECO-PV ED ENEA: PIÙ EFFICIENZA NEL RECUPERO DEI MODULI

UNA NUOVA TECNOLOGIA CONSENTIRÀ DI RIDURRE IL FABBISOGNO ENERGETICO DEGLI STEP DI SEPARAZIONE DEI COMPONENTI E DI MINIMIZZARE LE EMISSIONI GASSOSE. L'EFFICIENZA DI RECUPERO STIMATA È SUPERIORE AL 95%

La presenza in Italia di un numero consistente di moduli che necessitano di essere sostituiti a causa di guasti o anomalie ha investito in pieno il business di chi opera nel trattamento e nello smaltimento dei pannelli a fine vita. Ma ancora oggi, i macchinari per lo smaltimento e il recupero delle materie prime dei pannelli implicano costi energetici elevati e un impatto ambientale significativo.

L'ACCORDO

Da questi presupposti è nata la collaborazione tra il Consorzio Eco-PV e l'Agenzia nazionale per le nuove tecnologie e lo sviluppo economico sostenibile (Enea), che agli inizi di novembre hanno siglato un accordo di cooperazione finalizzato all'industrializzazione di un processo dedicato al recupero dei materiali dai moduli fotovoltaici a fine vita. Il processo, sviluppato da Enea, avrà come punto di forza la possibilità di recuperare i materiali con budget ridotti, senza impattare negativamente sull'ambiente e migliorando allo stesso tempo la qualità del materiale recuperato.

«Si tratta di un importante passo in avanti», spiega Attilio De Simone, general manager di Eco-PV. «Nell'ultimo anno di attività abbiamo notato un incremento notevole del volume di smaltimento e ci siamo posti interrogativi su come migliorare la nostra filiera dato che, allo stato attuale delle tecnologie disponibili, gran parte del materiale fotovoltaico a fine vita finisce per essere tritato con un basso livello di recupero di materie prime, che avviene prevalentemente

per via meccanica con un importante costo di manodopera».

Nel corso dell'anno Enea aveva segnalato all'azienda il lavoro di ricerca che stava portando avanti da tempo. A seguito di vari incontri, Eco-PV ha quindi deciso di adottare questa nuova tecnologia, che garantisce un recupero delle materie prime superiore al 95% e un alto livello di purezza delle singole materie prime recuperate.

IL PROGETTO

Ma in cosa consiste questa nuova tecnologia? Il processo di recupero è stato sviluppato ponendo attenzione all'eco compatibilità del processo stesso, agendo sia sulla riduzione del fabbisogno energetico degli step di separazione dei componenti sia sulla minimizzazione delle emissioni gassose nocive derivanti dal burning della matrice organica, tra cui tedlar ed Eva, che tiene insieme il modulo. «La sfida dei prossimi mesi consisterà nel portare a livello il processo già verificato nei nostri laboratori», dichiara Ezio Terzini, direttore della divisione Fotovoltaico e smart network del dipartimento Tecnologie Energetiche dell'Enea. «L'accordo con Eco-PV si fonda su un modello collaborativo che l'Enea replica con costanza e successo con i partner industriali.

Un modello in cui ricerca e innovazione si muovono proprio su istanze delle imprese, con un percorso di crescita comune ed un ritorno di competitività, successo e, ovviamente, d'investimento. Questo nuovo approccio al processo



di recupero dei materiali dai moduli metterà nelle mani di Eco-PV un valido strumento per un posizionamento strategico del Consorzio in questo mercato a crescita esponenziale».

Attilio De Simone ha aggiunto: «Siamo fermamente convinti che la quarta rivoluzione industriale sia alle porte, e questa rivoluzione non potrà prescindere dal recupero delle materie prime derivanti da prodotti in disuso e da smaltire. Visti i livelli di crescita dei Paesi emergenti, non è più sostenibile continuare ad attingere dalle risorse naturali che il pianeta mette a disposizione. Pertanto, è nostra intenzione dare il nostro contributo. Sul fronte dell'eco sostenibilità del settore industriale, Eco-PV vuole porsi come leader e cercherà di fare da traino a questa nuova fase, stipulando accordi con le aziende interessate alle materie prime recuperate».



ECO-PV ED ENEA HANNO SIGLATO UN ACCORDO FINALIZZATO ALL'INDUSTRIALIZZAZIONE DI UN PROCESSO DEDICATO AL RECUPERO DEI MATERIALI DAI MODULI FOTOVOLTAICI A FINE VITA. AL CENTRO ATTILIO DE SIMONE, GENERAL MANAGER DI ECO-PV

Un marchio sempre per soluzioni



POMPE DICALORE

SISTEMI IBRIDI

GAMMA SOLARE TERMICO

www.chaffoteaux.it



al passo
ad **alta efficienza**



CALDAIE A CONDENSAZIONE

SCALDACQUA E BOLLITORI

GLI SPECIALISTI DEL RISCALDAMENTO

Chaffoteaux, con i suoi sistemi multi-energia per il riscaldamento e la produzione di acqua calda sanitaria, integra le più moderne innovazioni tecnologiche in materia di difesa dell'ambiente e di risparmio energetico.



KEY ENERGY CRESCE. UNA NUOVA CASA PER FV E STORAGE?

ALL'INTERNO DELLA GALASSIA ECOMONDO (7-10 NOVEMBRE, RIMINI), CHE HA REGISTRATO UNA CRESCITA DELLE PRESENZE DEL 10%, LE AREE RISERVATE A KEY SOLAR E KEY STORAGE HANNO DIMOSTRATO UNA CERTA VIVACITÀ, CON UNA BUONA PRESENZA DI ESPOSITORI E VISITATORI. TANTE LE NOVITÀ, SOPRATTUTTO LEGATE ALL'INTEGRAZIONE DEL MONDO DEL SOLARE CON QUELLO DELLA MOBILITÀ ELETTRICA

Key Energy-Ecomondo si rinnova e cresce. La fiera dedicata al mondo dell'energia sostenibile, che si è tenuta a Rimini dal 7 al 10 novembre, ha registrato 116.131 presenze (+10%), con oltre 12.000 visitatori internazionali. Alla manifestazione hanno partecipato 1.200 imprese, che hanno occupato una superficie di 13mila metri quadrati. In occasione della quattro giorni sono stati oltre 200 gli eventi, aperti dagli Stati Generali della Green Economy, che hanno visto la partecipazione di 11mila professionisti ed esperti. «Ecomondo trasmette fiducia nel futuro», ha dichiarato Lorenzo Cagnoni, presidente di Italian Exhibition Group, «perché continua a crescere e a rappresentare un sistema internazionale di imprese in grado di alimentare progresso economico e sostenibilità ambientale. La circular economy è il denominatore comune di

ogni idea di sviluppo, con grandi ricadute anche in termini sociali, e la fiera ha saputo declinare nella concretezza delle conoscenze, delle esperienze e del business, quanto accade nel mondo».

UNA NUOVA CASA PER SOLARE E STORAGE

Una delle novità più importanti dell'evento di Rimini, che è riuscito a catalizzare l'interesse di molti visitatori, è stato il debutto di Key Solar e Key Storage, i due nuovi spazi espositivi dedicati a fotovoltaico e sistemi di accumulo che hanno completato l'offerta di prodotti e soluzioni di Key Energy, nella cui cornice si sono svolti anche Key Efficiency, dedicato alle tecnologie, ai sistemi e alle soluzioni per un uso intelligente delle risorse e Key Wind, focalizzato sull'eolico. Gran parte del padiglione B7, dedicato a questi saloni, ha registrato, soprattutto nelle giornate di giovedì e venerdì, una buona affluenza di visitatori, che hanno potuto toccare con mano le più recenti novità di prodotto e soluzioni nei campi di moduli, inverter, sistemi di montaggio e storage. Hanno partecipato con stand aziende del calibro di Sonnen, Senec ed Elmec Solar per quanto riguarda i sistemi di accumulo, Zucchetti Centro Sistemi, SolarEdge, Growatt e Fronius nell'offerta di inverter (e non solo), Aleo Solar, JA Solar e Recom tra le fila dei produttori di moduli, Enerpoint, P.M. Service e Coenergia tra i distributori, ma an-

che associazioni e utility. Un esempio giunge da ERG, che pochi giorni dopo la fiera di Rimini ha annunciato l'ingresso nel mercato del fotovoltaico italiano a seguito dell'acquisizione di Forvei, che in Italia possiede e gestisce impianti solari per 89 MW.

«L'introduzione di Key Solar e Key Storage sottolinea il grande interesse per il fotovoltaico e i sistemi di accumulo, oltre che completare ulteriormente una proposta fieristica che vede l'accostamento tra fotovoltaico, eolico, cogenerazione, biometano, efficienza energetica, mobilità elettrica e riqualificazione edilizia», spiega Patrizia Cecchi, Shows Director of Italian Exhibition Group. «Noi, che parliamo di economia circolare,

non potevamo non aprire una finestra su un comparto così importante di business, di incontro, di affari, di approfondimenti».

Molti operatori hanno commentato con soddisfazione i risultati registrati in termini di qualità e numero dei visitatori, tant'è che qualcuno sostiene che, con questi risultati, i due saloni potrebbero diventare

un nuovo punto di riferimento fieristico per il settore del fotovoltaico italiano, che sul territorio manca dal 2015, quando si è tenuta l'ultima edizione di Solarexpo-The Innovation Cloud. Qualcuno, non tutti.

Per alcune aziende, infatti, desta più di un dubbio il fatto che il target a cui si rivolge la fiera non sia ancora del tutto delineato. Alla kermesse ha

EDIZIONE 2018

IL PROSSIMO APPUNTAMENTO DI ECOMONDO E KEY ENERGY SI TERRÀ ALLA FIERA DI RIMINI DA MARTEDÌ 6 A VENERDÌ 9 NOVEMBRE 2018

I NUMERI DI KEY ENERGY-ECOMONDO

2016	2017
105.574	116.131
PRESENZE	
1.200	1.200
ESPOSITORI	
100.000	113.000
SUPERFICIE (MQ)	
11.000	12.000
PRESENZE INTERNAZIONALI	

si partecipato un buon numero di progettisti ed installatori, ma anche diverse scolaresche e privati, che hanno preso d'assalto i padiglioni, molti dei quali spinti soprattutto dall'interesse nei confronti di tematiche legate a sostenibilità e rispetto per l'ambiente, tra cui trattamento delle acque e smaltimento dei rifiuti. E questo potrebbe non garantire quella massa critica di contatti che invece altre fiere di settore hanno saputo offrire.

Ma proprio l'introduzione di Key Solar e Key Storage potrebbe invertire questo trend, catalizzando l'attenzione soprattutto nei confronti degli installatori e offrendo, quindi, più opportunità di business alle aziende che investono in questo appuntamento.

E-MOBILITY PROTAGONISTA DELLA CITTÀ SOSTENIBILE

A Key Energy, e in particolare nell'area "Città Sostenibile", la mobilità elettrica è stata una dei principali protagonisti. "Città Sostenibile". Si tratta di un progetto, lanciato per la prima volta nel 2009, che occupa uno spazio espositivo di 6.500 metri quadrati all'interno dei quali prende forma un modello ideale di città smart. Ogni anno Città Sostenibile si pone l'obiettivo

di mostrare soluzioni, tecnologie e progetti che consentono di migliorare la qualità di vita dei cittadini e favorire lo sviluppo dei territori in chiave sostenibile. Quest'anno l'edizione ha focalizzato l'attenzione sulla mobilità elettrica. In contemporanea a Ecomondo-Key Energy si è infatti svolta la quinta edizione H2R - Mobilità e Trasporto Sostenibili, appuntamento nato per parlare, con le principali associazioni e imprese del settore, di elettrificazione dei vettori, tpl, car sharing, intermodalità e digitalizzazione. Obiettivo del 2017 è stato l'integrazione del settore "automotive" in un più ampio contesto dedicato alla mobilità sostenibile e ad una transizione verso sistemi di trasporto efficienti dal punto di vista energetico e ad emissioni zero, in cui sono stati coinvolti tutti gli attori della filiera, dai produttori di veicoli, tecnologie ed infrastrutture, ai passeggeri e alle merci. Consapevole che la mobilità sia un tema fondamentale delle Smart City, l'organizzazione di Ecomondo, in collaborazione con ComboLab, ha deciso di introdurre nella prossima edizione "Ecomondo4Fleet", un'iniziativa della durata di due giorni (7 e 8 novembre) rivolta espressamente ai fleet manager, ai responsabili acquisti e ai gestori del parco veicoli aziendali.

SPAZIO INTERATTIVO Guarda il video:

Per guardare il video "La circular economy protagonista a Ecomondo e Key Energy":



I PROTAGONISTI DI KEY ENERGY

SONNEN UNA CAMPAGNA DI RECRUITING PER CRESCERE



Sonnen in fiera per presentare i nuovi obiettivi per il mercato italiano, e quindi 20mila sistemi di accumulo installati nel 2019. A sinistra Vincenzo Ferreri, country general manager dell'azienda

Sonnen si è posta l'obiettivo di 20mila sistemi di accumulo installati in Italia entro fine 2019. In questo modo, l'azienda potrà così avviare nello stesso anno l'attività diretta di utility, così come già avviene in Germania. Per centrare il target, Sonnen ha annunciato il lancio di una campagna di recruiting fatta da una delle maggiori aziende di selezione del personale in Italia. Questa campagna raggiungerà più di un milione di utenti e selezionerà 200 figure commerciali che saranno formate nella nuova SonnenAcademy.

ZCS NUOVI INVERTER TRIFASE E PARTNERSHIP CON TIGO ENERGY



Il team di Zucchetti Centro Sistemi con i nuovi inverter trifase da 50 a 75 kWp per impianti di taglia commerciale. A sinistra Averaldo Farri, direttore della Innovation Division di Zucchetti Centro Sistemi

Zucchetti Centro Sistemi (ZCS) ha presentato gli inverter di stringa trifase ZCS Azzurro per impianti di taglia commerciale, industriale e utility scale. I dispositivi, che saranno disponibili per il mercato italiano dal primo trimestre del 2018, hanno potenze da 50 a 75 kW e garantiscono un'efficienza di conversione del 98,9%. L'azienda ha inoltre annunciato la nuova partnership con Tigo Energy. «Questa è una partnership strategica», spiega Averaldo Farri, direttore della Innovation Division di Zucchetti Centro Sistemi, «che ha come obiettivo primario quello di offrire soluzioni tecniche compatibili con situazioni in cui ci sia necessità di ottimizzare un impianto fotovoltaico a causa di ombreggiamenti o altri impedimenti simili. La scelta del prodotto Tigo è motivata dall'estrema flessibilità di quella soluzione e dalla semplicità di accoppiamento con la gamma di prodotto Azzurro».



I PROTAGONISTI DI KEY ENERGY

ALEO SOLAR SEMPRE PIÙ ALTA EFFICIENZA CON LA TECNOLOGIA PERC CELCO



Da sinistra: Giovanni Buogo, country manager di Aleo Solar; Daniela Morandin, direttore vendite; Flavia Favaretto, international sales; e Luca Farfanelli, sales e PM

In primissimo piano allo stand di Aleo Solar il modulo ad alta

efficienza X59. Si tratta di un pannello bifacciale da 60 celle monocristalline con tecnologia Perc Celco. Questo modulo innovativo è disponibile con potenze fino a 310 watt. La tecnologia Perc (Passivated Emitter and Rear Cell) è un tipo di struttura della cella che consente di raggiungere una maggiore efficienza rispetto alle celle a tecnologia convenzionale. Aleo Solar è stata una delle prime aziende ad investire in questa tecnologia ed ora ne fa un cavallo di battaglia della propria offerta al mercato italiano ed internazionale.

SENEC AUTOCONSUMO AL 100% CON SENEC.HEAT E SENEC.CLOUD



Il team di Senec a Key Energy con le nuove soluzioni per incrementare l'autoconsumo da fotovoltaico. A destra Andrea Cristini, country manager di Senec Italia

Nell'area dedicata ai sistemi di accumulo, Senec ha focalizzato l'attenzione sulle due nuove soluzioni che integreranno l'attuale sistema di storage Senec.Home, con l'obiettivo di ottimizzare l'utilizzo dell'energia fotovoltaica. L'azienda completa infatti la propria offerta con Senec.Heat e Senec.Cloud. Entrambe le soluzioni saranno a disposizione del mercato italiano dal 2018. Il primo è un apparecchio di controllo per sistemi di riscaldamento, che utilizza l'energia fotovoltaica in eccesso per riscaldare l'acqua sanitaria. Collegando Senec.Heat alla resistenza elettrica del boiler, l'energia fotovoltaica eccedente rispetto ai propri consumi e alla capacità della batteria può essere utilizzata per riscaldare l'acqua anziché essere immessa nella rete elettrica pubblica. Per assicurare il raggiungimento di un livello di autoconsumo del 100%, l'azienda proporrà anche la soluzione Senec.Cloud, un sistema grazie al quale l'energia non accumulata nella propria batteria viene conservata in una rete virtuale che consente di usufruirne quando e dove si vuole.

SOLAREEDGE IL DEBUTTO NELLA MOBILITÀ ELETTRICA



SolarEdge ha presentato a Key la gamma di inverter, lo storage e le nuove soluzioni per la mobilità elettrica

Accanto all'offerta delle sue soluzioni di inverter, SolarEdge ha presentato l'EV-Charger integrato nell'inverter, che utilizza sia l'energia fotovoltaica sia quella che proviene dalla rete. Il caricabatterie è incorporato nell'inverter HD-Wave e ha una potenza di carica massima di 7,4 kW (32 ampere) nella modalità Solar Boost. L'utente può dunque beneficiare di una soluzione integrata che gestisce e monitora la produzione fotovoltaica, il consumo e la carica del veicolo elettrico e che consente una riduzione dei componenti hardware, del cablaggio necessario e dei tempi di installazione.

COENERGIA IL MODULO TRIANGOLARE CHE NASCE A MANTOVA

Giulio Arletti, Ceo di Coenergia, con uno dei nuovi moduli che Trienergia sta realizzando nella nuovissima fabbrica



Allo stand di Coenergia i riflettori non potevano che essere puntati sui moduli che Trienergia sta realizzando nella nuovissima fabbrica costruita a Bondeno di Gonzaga, in provincia di Mantova. La produzione riguarderà moduli da 60, 42 e 21 celle. Proprio quest'ultimo ha la forma triangolare che lo rende un prodotto originale e adatto a integrarsi in modo armonico con le geometrie dei tetti. Inoltre questo modulo, così come gli altri due modelli prodotti a Bondeno di Gonzaga, dispone di tecnologia MWT (metal wrap-through) Mono Perc e design total black.

ENERPOINT LA PENSILINA FV PER VEICOLI ELETTRICI

Presso lo stand di Enerpoint Smart Solutions riflettori puntati sul nuovo Solar Carport 4EV, la pensilina fotovoltaica modulare che, grazie all'integrazione di stazioni di ricarica wall-box di ABB, consente l'alimentazione di uno o più veicoli elettrici full electric o plug-in. La pensilina, pensata per abitazioni ma anche per aziende, centri commerciali e strutture ricettive, può essere installata singolarmente, o in strutture di diverse unità per l'impiego in grandi parcheggi. La struttura in acciaio, dal colore personalizzabile su richiesta, consente un'agevole posa in opera, è predisposta per l'alloggio dei moduli fotovoltaici e viene fornita con moduli, inverter, quadri e garanzia di 10 anni con manutenzione programmata. L'unità da posto auto singolo è dotata di 9 moduli fotovoltaici JA Solar, per un totale di 2,3 kWp, collegati a 1 inverter ABB PVI-UNO3.0-TL-Outd-S mentre la struttura da due posti auto comprende un impianto fotovoltaico da 4 kWp costituito da 15 moduli JA Solar e un inverter ABB PVI-UNO4.2-TL-Outd-S. Solar Carport 4 EV è predisposta per la ricarica di auto elettriche mediante l'installazione di wall-box ABB per la ricarica standard da 3,7 kW (standard) a 22 kW (accelerata).



Da sinistra: Ignazio Borelli, amministratore, e Paolo Rocco Viscontini, fondatore di Enerpoint Smart Solutions, presentano il nuovo Solar Carport 4EV

I PROTAGONISTI DI KEY ENERGY

WÖLMANN
UNA RETE ANCORA PIÙ AMPIA

Il team di Wölmann in fiera per presentare l'offerta di soluzioni "chiavi in mano" ma anche la nuova campagna "Wölmann rispecchia i tuoi obiettivi di successo"

Wölmann ha presentato a Key Energy una nuova campagna per continuare a crescere a livello nazionale. Il prossimo anno l'azienda intende incrementare il giro d'affari del 57% attraverso l'ampliamento della rete di partner presenti sul territorio che si occupano della vendita e dell'installazione dell'impianto. Ad oggi il network di Wölmann conta 30 strutture tecniche, ma l'azienda intende coprire velocemente tutto il territorio nazionale con almeno una struttura per provincia. Il modello di business sviluppato sino ad ora dal fondatore e Ceo Dario Barbuti e dai suoi collaboratori si basa sull'offerta di soluzioni "chiavi in mano". Ai partner, Wölmann si propone come Marketing Solar Company occupandosi di tutto il processo dalla raccolta delle opportunità, alla progettazione e alla selezione e fornitura dei componenti tecnologici in maniera tale che gli installatori si possano concentrare completamente sul proprio lavoro, avendo alle spalle una azienda che si occupa di tutto il resto.

FRONIUS
RICARICARE RISPARMIANDO

Da sinistra: Tommaso Peli, key account manager di Seaside, Davide Montello, national sales manager della divisione "Sistemi Caricabatteria" di Fronius e Costanza Tagliapietra, responsabile marketing di Fronius



Non solo inverter allo stand di Fronius. L'azienda ha infatti puntato i riflettori sulla divisione caricabatterie con focus sulla nuova partnership siglata con la Esco Seaside e con Toyota. Per le aziende, Toyota fornisce i carrelli elevatori elettrici, mentre Fronius i caricabatterie. Seaside, invece, attraverso un software di calcolo, effettua analisi sulle cariche dei carrelli. L'obiettivo? Garantire un risparmio dal 15 al 30% in più da ogni carica.

GROWATT
DALLA NUOVA BUSINESS UNIT ALLA MOBILITÀ ELETTRICA

Giovanni Marino, sales manager di Growatt Italia, in fiera per presentare la nuova business unit, nata a partire dalla collaborazione tra la casa madre e Omnisun

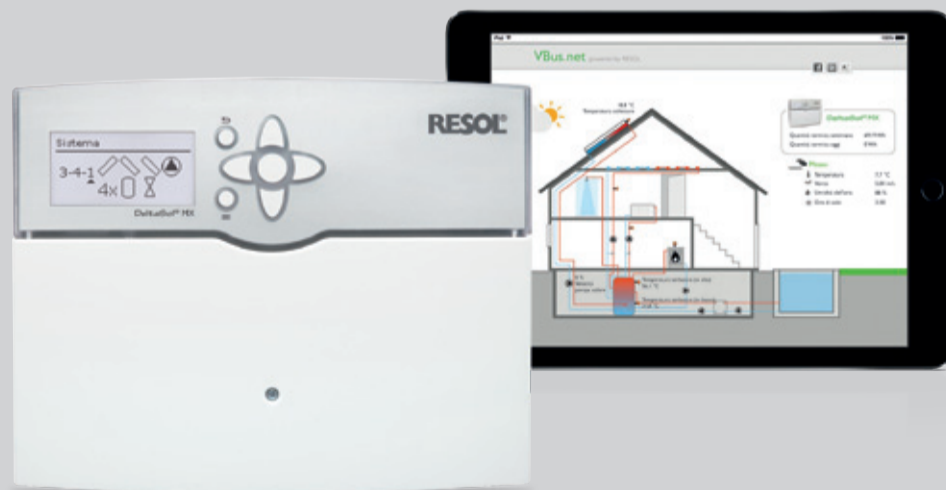
Per Growatt la fiera Key Energy è stata un'occasione per presentare la nuova business unit Growatt Italia, nata a partire dalla collaborazione

sempre tra la casa madre e Omnisun Srl, partner italiano dell'azienda che offre soluzioni per impianti fotovoltaici e sistemi di accumulo energetico con inverter. All'interno del proprio spazio espositivo, Growatt Italia ha presentato la nuova serie di inverter ibridi monofase SPH, nelle taglie da 3 a 6 kWp, disponibile a partire da gennaio 2018. In mostra per gli addetti ai lavori anche gli inverter di stringa, con particolare focus sulle nuove serie di prodotti introdotte, ossia i modelli 8-11000 TL3-S e 30-40000TL3-S. L'azienda ha inoltre focalizzato l'attenzione sul nuovo sistema di monitoraggio Shine Link, e la nuova serie di colonnine di ricarica elettrica Growatt EVA22-S 44-S.

P.M. SERVICE
ACCORDO DI DISTRIBUZIONE
CON NOOR SOLAR TECHNOLOGY

Massimo Innocenti, socio e responsabile commerciale, Sandra Piattoli, socio e responsabile amministrazione e finanza, Marco Manzi, sales manager e Andrea Parrini, socio e responsabile tecnico di P.M. Service

P.M. Service ha siglato un accordo di esclusiva per tre anni con Noor Solar Technology (NST), azienda del gruppo Bahmani con sede a Dubai impegnata nella produzione di moduli. Attualmente l'azienda ha una capacità produttiva annua di moduli pari a 300 MW, che da gennaio passerà a 800 MW. La capacità produttiva di celle è salita a 500 MW da dicembre. I moduli sono disponibili nelle versioni policristallino e monocristallino ad alta efficienza. "I pannelli", si legge in una nota dell'azienda, "hanno come vantaggio il riconoscimento internazionale della bancabilità e saranno disponibili per il mercato italiano a partire da metà novembre. Un altro punto di forza del produttore NST è l'assicurazione rilasciata su ogni singolo modulo venduto sul mercato".

RESOL®
TECNICA DI REGOLAZIONE

ABBIAMO LA CENTRALINA GIUSTA PER IL VOSTRO SISTEMA!

Scoprite la nostra gamma di prodotti
Nel settore del solare termico e del riscaldamento



I PROTAGONISTI DI KEY ENERGY

ELMEC SOLAR STORAGE PER IL RESIDENZIALE



Alessandro Villa, amministratore delegato di Elmec Solar, presenta il sistema di accumulo Zhero

Dallo scorso luglio Elmec Solar è distributore esclusivo del sistema di accumulo Zhero, prodotto dalla start up reggiana Une Srl e rivolto al segmento degli impianti fotovoltaici residenziali.

I riflettori sono stati puntati su questo sistema, che utilizza batterie sviluppate con la tecnologia sodio-nichel della società FZSoNick (gruppo Fiamm), caratterizzate da basso impatto ambientale, assenza di emissioni e alta efficienza, utilizzate anche per l'alimentazione di veicoli elettrici.

Zhero è una soluzione all-in-one di semplice installazione che può essere associata all'impianto fotovoltaico senza l'aggiunta di altri componenti come inverter, interfacce e quadri elettrici; ha un sistema di back-up, un software integrato per la gestione dell'energia accumulata ed è predisposto per la condivisione con altri utenti del surplus energetico prodotto nell'ambito delle smart grid. Il sistema è certificato CEI-021 nella sua interezza e ha uno storico di cinque anni di sperimentazione, durante i quali sono stati installati e monitorati circa 20 prototipi.

EGA SISTEMA DI SUPPORTO SENZA FORATURA



Il team di Grondal in fiera per presentare il sistema di supporto senza foratura EGA

Grondal ha presentato il sistema di supporto EGA, nato dall'esigenza di dover far fronte al problema degli impianti fotovoltaici su copertura. Il brevetto, che utilizza il fissaggio della lastra senza dover realizzare fori aggiuntivi, si adatta a qualsiasi tipo di greca presente sul mercato, in quanto realizzato mediante un processo produttivo senza utilizzo di stampi ma con macchinari di alta tecnologia.

Il sistema viene realizzato in vari spessori e materiali per poter meglio soddisfare le varie esigenze degli installatori e può essere utilizzato per supportare qualsiasi tipo di impianto sopra copertura. Per il fissaggio viene utilizzata la stessa vite che serve per ancorare la lastra metallica o pannello all'orditura di supporto sottostante. In questo modo la resistenza è superiore rispetto ai sistemi tradizionali. Altra caratteristica è la possibilità di risolvere il problema legato alle infiltrazioni d'acqua dovute alle diverse tipologie di guarnizioni presenti sul mercato e alla miriade di fori che normalmente vengono realizzati.

SUNERGISE A SERVIZIO DELLA RIPARAZIONE DEGLI INVERTER



Gianmarco Papi, titolare, e Gianni Moretti, tecnico di laboratorio di Sunergise

Sunergise ha presentato i servizi di manutenzione e riparazione di inverter. L'azienda si rivolge a clienti che hanno l'esigenza di un'assistenza

a 360°, perché il costruttore della macchina non è più sul mercato, o un'alternativa economica rispetto alla sostituzione delle macchine guaste, oppure semplicemente un interlocutore più veloce ed agile rispetto ai centri assistenza. Ad oggi Sunergise interviene positivamente nell'80% dei casi. E non essendo riparatori ufficiali di tutti i marchi presenti sul mercato, nel caso di grandi parchi fotovoltaici l'azienda può progettare delle azioni volte a reingegnerizzare o reperire pezzi di ricambio e allungare la vita utile dei prodotti.

ITALIA SOLARE UN CONVEGNO SU MANUTENZIONE E ISPEZIONI



Da sinistra Marco Mandrioli, vice presidente, e Federico Brucciani, segretario di Italia Solare

Italia Solare ha partecipato a Key Energy con uno stand di rappresentanza nell'area Key Solar e ha tenuto un convegno rivolto a installatori, impiantisti, progettisti del settore elettrico ed energetico, gestori e proprietari di impianti. Il tema del convegno era quello delle ispezioni del GSE sugli

impianti incentivati e della manutenzione del parco fotovoltaico installato. Proprio in merito alle ispezioni, Italia Solare ha avviato un censimento di questi casi, in modo da individuare con il GSE e il ministero dello Sviluppo Economico modalità operative che consentano di mitigare l'interpretazione letterale della disciplina.

"Tale disciplina viene interpretata senza considerare se l'errore dell'operatore poteva o meno essere dovuto alla complessità della stessa, alla farraginosità delle procedure autorizzative e al fatto che molti aspetti si sono chiariti agli operatori solo successivamente all'entrata in esercizio degli impianti", si legge in una nota dell'associazione. "Abbiamo assistito a molti casi in cui errori formali commessi in buona fede e inconsapevolmente dai produttori hanno portato al decadimento o alla rimodulazione degli incentivi, portando a situazioni molto spiacevoli, a volte tragiche, con aziende messe in ginocchio dalla revoca dell'incentivo. Un'analisi collettiva della frequenza di questi casi e dei pregiudizi che si possono creare per la interpretazione rigorosa della normativa, può contribuire ad una maggiore attenzione al problema".

ALPHA ESS STORAGE RIPAGATO IN MENO DI 5 ANNI

Roberto Pettinari, country manager di Alpha Ess, con il sistema di accumulo Storion: «Il suo prezzo permette al cliente finale di rientrare dell'investimento in meno di 5 anni»



Uno dei prodotti di punta dell'offerta Alpha Ess, distribuita in Italia da HG Energy, è il sistema di accumulo Storion, un prodotto che si distingue al primo colpo d'occhio per il design elegante.

Si tratta di un sistema completo con inverter e storage dotato di batterie a litio prodotte da un socio di riferimento di Alpha Ess. Questo prodotto è ideale sia per nuovi impianti sia per il retrofit di installazioni anche incentivate con il Conto Energia. «Ma tra i punti di forza di Storion c'è anche il posizionamento di prezzo» spiega Roberto Pettinari, country manager di Alpha Ess per l'Italia «che permette al cliente finale di rientrare dell'investimento in meno di 5 anni».

I PROTAGONISTI DI KEY ENERGY

JA SOLAR
PER IL NUOVO E IL REVAMPING

Presso lo stand di JA Solar focus sulla gamma di moduli e i servizi per il revamping

Presso lo stand di JA Solar i riflettori sono stati puntati sull'offerta di prodotto dell'azienda, che ha presentato l'intera gamma: dai moduli policristallini da 270 e 280 watt, ai moduli ad alta efficienza con tecnologia Perc da 295 a 305 watt. JA Solar ha presentato anche i moduli smart con tecnologia SolarEdge o Tigo integrata, ma anche i pannelli da 72 celle e i moduli con cornice nera o grigia. L'azienda ha inoltre focalizzato l'attenzione sul revamping, con particolare attenzione ai servizi offerti, alle certificazioni richieste dal GSE per l'ammodernamento degli impianti, alle garanzie e all'attestato per la gestione dei moduli a fine vita.

REGALGRID
DISTRIBUZIONE DI ENERGIA MOLTI-A-MOLTI

Il team di Regalgrid Europe a Key Solar

Dopo il debutto dello scorso giugno ad Intersolar, la start-up di Treviso Regalgrid Europe si è presentata a Key Solar con la piattaforma che realizza un sistema di distribuzione energetica multi-a-molti, in cui gli utenti condividono la propria energia generata e accumulata da fonti rinnovabili. Tutto ciò è reso possibile dal dispositivo Snocu (Smart Node Control Unit) che consente di far comunicare inverter, batterie e smart meters di mercato, rendendo ciascun impianto nodo attivo di una energy community. Grazie a questa architettura tecnologica, il singolo consumer energetico passivo potrà trasformarsi in un prosumer attivo.

RECOM
A TUTTA EFFICIENZA

Mauricio Lopez,
sales manager
Latam & Europe
di Recom Solar

Recom ha presentato a Key Energy la gamma di moduli fotovoltaici. Riflettori puntati sul pannello monocristallino Black Panther con tecnologia Anti-PID. I moduli, prodotti in Europa, sono disponibili nelle potenze da 275 a 305 watt e possono raggiungere un'efficienza del 18,6%.

OMNIK
INVERTER IBRIDO PER IL RESIDENZIALE

A Key Energy Omnik ha presentato l'inverter ibrido da 5 kW on grid, disponibile per il mercato italiano da gennaio 2018

Il nuovo prodotto presentato dalla Omnik Italy è un inverter ibrido da 5 kW on grid per il

residenziale, con BMS integrato in grado di gestire un pacco batterie fino a 24kwh. L'inverter è dotato di due sistemi Mppt per l'ottimizzazione del campo fotovoltaico, equipaggia un trasformatore di tipo industriale che permette di erogare una potenza di 5 kW in AC con una potenza di picco che può raggiungere i 7 kW. Il dispositivo sarà disponibile per la vendita a gennaio, completo delle certificazioni CEI 021 previste dalla normativa italiana. Al momento è compatibile con i sistemi di accumulo Pylontech usb 2000 plus.

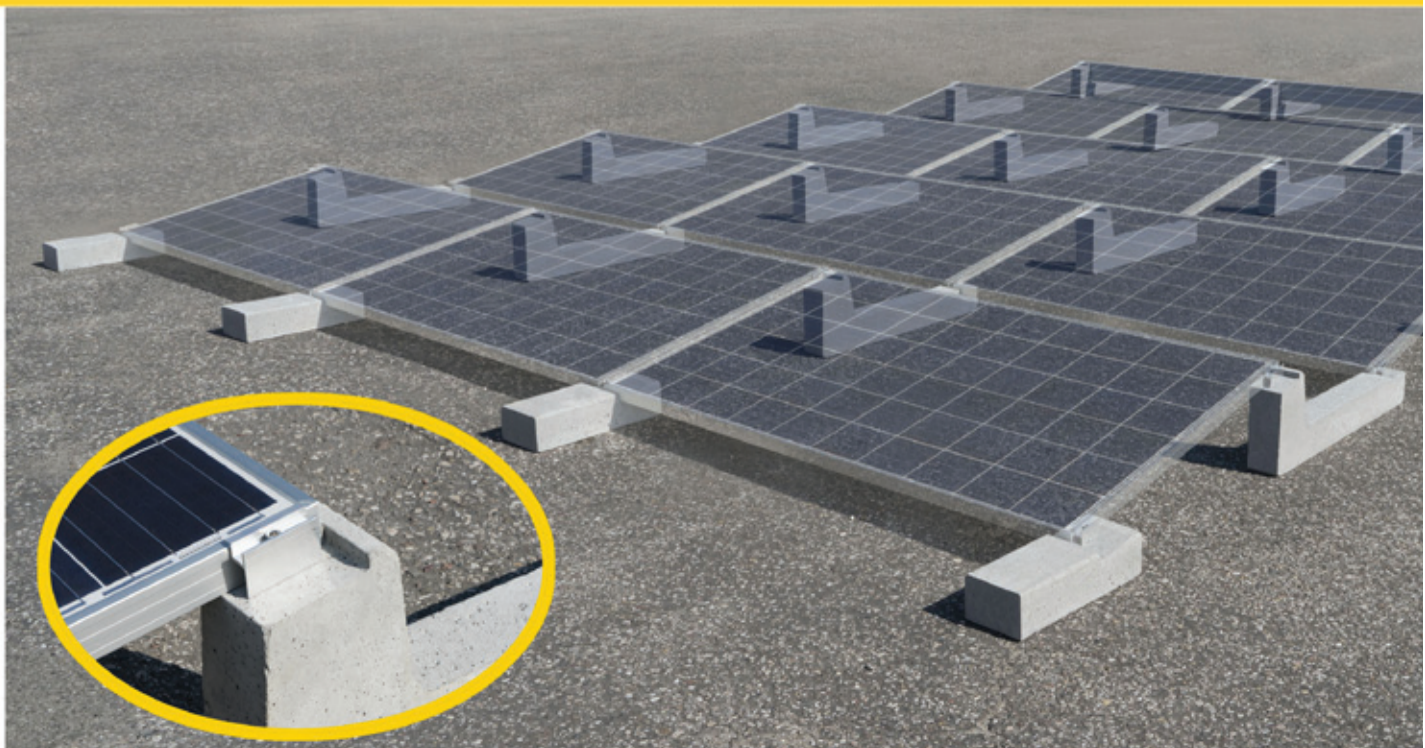
SUN BALLAST
Sistema brevettato

Nuovo sistema Connect

Tre buone ragioni per sceglierlo:

Costo KW drasticamente abbattuto
Basso carico strutturale
Elevata tenuta al vento certificata

Visita il sito: www.sunballast.it
info@sunballast.com 0522-960926





SEN: PREMESSE, PROMESSE E REALTÀ

SE DA UNA PARTE È POSITIVA L'ATTENZIONE VERSO MISURE PER IL RILANCIO DEL FOTOVOLTAICO DI GROSSA TAGLIA, E I TARGET STABILITI PER LE FER ELETTRICHE SUI CONSUMI, LA NUOVA STRATEGIA ENERGETICA NAZIONALE RISULTA A TRATTI LACUNOSA, SOPRATTUTTO QUANDO SI PARLA DI MOBILITÀ ELETTRICA E SOLARE TERMICO

DI ANTONIO **MESSIA**



È stato pubblicato lo scorso 10 novembre, dopo oltre 6 mesi di consultazione pubbliche e più di 250 pareri ufficiali ricevuti (gran parte dei quali da aziende, istituzioni accademiche e associazioni di categoria), il testo definitivo della Strategia Energetica Nazionale, a firma congiunta del ministero dell'Ambiente e del ministero dello Sviluppo Economico. Si ritiene opportuno, per dovere di informazione e per onestà intellettuale, verificare l'evoluzione del documento rispetto alle osservazioni poste in questa sede qualche mese fa (numero di giugno).

Ripercorrendo l'ordine di allora:

1. RIFERIMENTO TEMPORALE CONSIDERATO

Apprezzabile lo sforzo, dichiaratamente richiesto in sede di consultazione, di provare ad estendere al 2050 le macro-analisi e le proiezioni dei risultati, in termini di fabbisogno complessivo di energia primaria, di mix energetico e di riduzione delle emissioni. Molto ambizioso il target fissato per le rinnovabili elettriche al 2050 (88% di copertura); nessuna indicazione però, e rimane questo tra gli altri il primo, principale difetto del documento, sulla concreta declinazione di tali obiettivi.

2. OBIETTIVI DI EFFICIENZA ENERGETICA: TARGET DI RIDUZIONE IPOTIZZATO IN UNO SCENARIO DI CRESCITA COSTANTE DELL'ECONOMIA (OLTRE 1% ANNUO DI AUMENTO DI PIL TRA 2021 E 2030)

Nel testo definitivo sono stati rimossi i riferimenti

a scenari simulati di andamento del PIL; sono invece stati introdotti obiettivi quantitativi di riduzione delle emissioni (per complessive 10,2 MTEp al 2030), più coerenti e meglio misurabili.

3. PAGINA 14: FONDO DI GARANZIA PER GLI INTERVENTI DI EFFICIENZA ENERGETICA IN EDILIZIA

Nella versione definitiva si fa riferimento (pag.101) ad un costituendo "Fondo Nazionale per l'Efficienza Energetica", senza alcun dettaglio sul meccanismo di funzionamento. Il cenno agli Istituti di Credito lascia però presupporre che la struttura sia la medesima abbozzata in figura, sulla quale evidentemente permangono le stesse perplessità.

4. PAGINE 17-18: SVILUPPO RINNOVABILI NEI TRASPORTI

Le (poche) misure concrete (in teoria) continuano a riguardare l'immissione al consumo di biocarburanti "avanzati". A parte qualche riferimento generico, nessuna linea d'azione esplicitata per i veicoli a trazione elettrica; che evidentemente, è ormai un dato di fatto in aperta controtendenza rispetto a tutti gli altri Paesi avanzati, in Italia non piacciono.

5. PAGINA 21: RINNOVABILI ELETTRICHE

Rispetto alla versione base, posto in evidenza (e non può che far piacere) l'obiettivo di almeno raddoppiare la produzione di elettricità da fotovoltaico (soprattutto) ed eolico.

Interventi Proposti:

I PARERI DELLE ASSOCIAZIONI

ANIE

"Le nostre aziende sono pronte a lavorare per la sostenibilità"



"Anie Confindustria accoglie con favore l'adozione della Strategia Energetica Nazionale 2017. Le nostre imprese

tecnologiche già oggi forniscono al mercato prodotti, sistemi e soluzioni per l'efficientamento energetico e lo sviluppo sostenibile delle infrastrutture, pubbliche e private, e di mercati strategici come l'industria, la mobilità, l'energia e il building, ovvero tutti gli ambiti su cui si gioca la partita energetica e ambientale", conclude la nota. "Ora siamo pronti a lavorare affinché le linee di indirizzo della SEN diventino un piano operativo efficace e davvero utile al Paese, trasformando i target del provvedimento in nuove e sfidanti opportunità".

ITALIA SOLARE

"Per raggiungere 73 TWh al 2030 occorrono 3 GW di nuovi impianti FV l'anno"



"L'associazione apprezza il ruolo attribuito al solare come fonte energetica in grado di contribuire alla copertura energetica del Paese da oggi al 2030 con un obiettivo di 73 TWh. Un obiettivo così importante significa da un lato impegnarsi per difendere i 22 TWh attuali da fotovoltaico, che invece rischiano di ridursi a causa dell'errata concezione del sistema sanzionatorio applicato dal GSE, e dall'altro lato

realizzare un quadro normativo che finalmente consenta al fotovoltaico di tornare a crescere. Per poter disporre di ulteriori 50 TWh occorre installare in 13 anni circa 40 GWp di nuovi impianti, ovvero una media di 3,1 GWp di fotovoltaico all'anno, decuplicando l'installato annuo attuale. L'obiettivo sarebbe raggiungibile a condizione che vengano approvati i Sistemi di Distribuzione Chiusi (SDC), che consentirebbero di allargare il perimetro di utilizzo del fotovoltaico, e che venga rivista la riforma delle tariffe elettriche domestiche".

Fotovoltaico:

- Per grandi impianti centralizzati, introduzione dal 2020 di contratti a lungo termine.

Perché dal 2020? Il triennio 2018-2020 è considerato, come ripetutamente ribadito nel testo finale, un periodo di transizione nel quale testare, senza fretta né dispendio di risorse, meccanismi di promozione e sviluppo da attuare nel decennio prossimo.

Per quanto riguarda i contratti Power Purchase Agreement l'obiettivo dichiarato è quello di costruire un contesto regolatorio stabile, anche attraverso la sperimentazione di eventuali meccanismi di garanzia pubblica che possano, in questo primissimo periodo, garantire produttori e consumatori.

Continua a non bastare.

- Per piccoli impianti, promozione dell'autoconsumo. Nel testo definitivo della Strategia sui piccoli impianti (chiaramente attenzione incentrata sul fotovoltaico) è 'annunciato' (pag.84) un approfondimento 'ad hoc', con l'obiettivo di definire e promuovere strumenti di incentivazione dell'autoconsumo.

La curiosità di un così nobile proposito spinge un lettore critico ed appassionato a correre alle pagine in questione, che purtroppo riportano bruscamente alla realtà. Nell'attesa di una Direttiva Europea che individui e regolamenti i Sistemi cosiddetti 'chiusi', si continua a puntare, snocciolandone i (presunti) risultati, su normativa SEU e (addirittura) Milleproghe.

6. PAGINA 21: RINNOVABILI ELETTRICHE**Interventi Proposti:****Eolico:**

Nessun riferimento esplicito nel testo a come incrementare la capacità eolica attualmente esistente.

Rimane forte invece, quasi unica a queste latitudini, l'attenzione all'inserimento sul territorio di eventuali nuovi impianti di questa tipologia.

E, dunque, rimangono forti le stesse perplessità espresse a valle dell'analisi della prima bozza; il nostro tessuto politico, economico, sociale e scientifico non è ancora in grado di approcciare un problema, una decisione (ad esempio di investimento) sulla base di una valutazione complessiva di tutte le variabili in gioco e di tutte le alternative disponibili.

7. PAGINA 21: RINNOVABILI ELETTRICHE**Interventi Proposti:****Biomasse**

La versione definitiva della Strategia esprime una posizione ancora più netta di quella di partenza.

Se, in linea generale, è prevista una sostanziale "stabilità della quota di bioenergia", per quanto riguarda i nuovi impianti di media e grande taglia a causa dei costi elevati e delle emissioni inquinanti si ritiene "non opportuno un ulteriore sviluppo nel sistema elettrico".

Alla luce di una posizione così definitiva è forse opportuno recuperare esattamente quanto argomentato qualche mese fa...

Anche in questo caso la valutazione della convenien-

za economico-ambientale di ciascun progetto deve essere complessiva, e rispetto alle alternative. Esistono in Italia centinaia di comunità montane nelle quali l'utilizzo dell'abbondante risorsa legnosa (derivante da semplice manutenzione del patrimonio boschivo, che ne migliora anche la capacità di assorbimento di CO₂) in impianti di cogenerazione potrebbe garantire adeguata copertura del fabbisogno termico ed elettrico. I costi e gli impatti di simili impianti andrebbero confrontati con quelli (di realizzazione ed operativi) affrontati per portare la rete gas/elettrica in ciascuna di queste località. E i risultati potrebbero essere sorprendenti. . .

8. PAGINA 21: RINNOVABILI TERMICHE**Interventi proposti:****Solare termico**

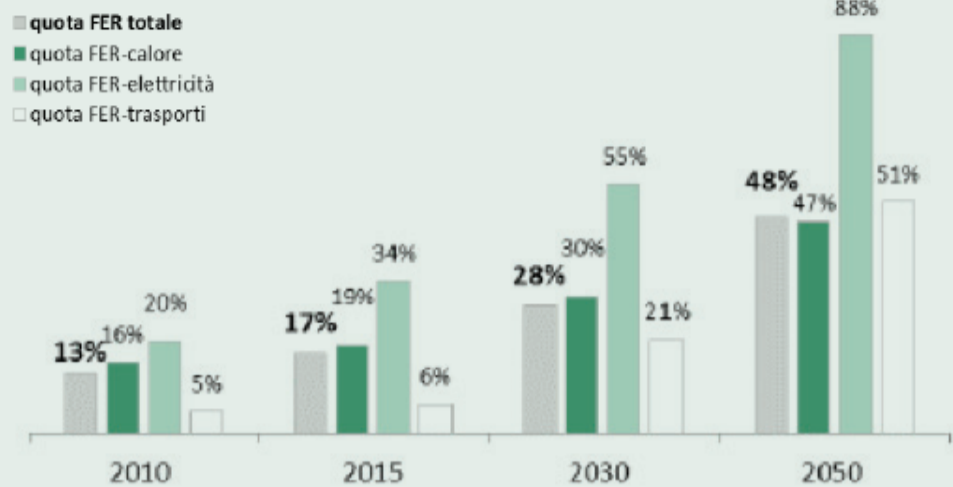
Bozza maggio: "Per il solare termico ipotizzato ruolo marginale, a fronte dell'ipotesi di alta penetrazione del fotovoltaico e la limitata disponibilità di superficie utile".

Cancellata, per fortuna, tale quanto mai improvvida considerazione, rimane comunque, neanche troppo velata per palati fini, la non volontà di sostenere con decisione lo sviluppo di tale tecnologia. Perché, si scrive, ritenuta "matura", ma che "ha manifestato insufficiente capacità di riduzione dei costi e di innovazione tecnologica"... "Sarà importante prevedere, nelle misure di incentivazione, la promozione di sistemi integrati di produzione di calore efficiente e rinnovabile, come ad es. i sistemi ibridi".

Speriamo si preveda bene...

9. PAGINA 34: MERCATO GAS

L'intero documento rimane dichiaratamente, pro-

FIGURA 1: OBIETTIVI FER

fondamento sbilanciato a favore dell'utilizzo del gas sia per la produzione elettrica che termica.

Perché? Perché si sono decisi investimenti enormi a livello infrastrutturale, e perché chi li realizza pretende, per tornare di quanto investito, garanzie sui flussi da movimentare per i prossimi 30-40-50 anni.

10. PAGINA 41: MERCATO PETROLIFERO E LOGISTICA

Mantenimento del Tessuto industriale nel settore Raffinazione.

Nessuna novità significativa rispetto alla posizione originaria, centrata sull'opportunità di riconvertire diverse unità produttive tradizionali in bioraffinerie.

In sintesi:

- cresce un po' l'attenzione, evidentemente sollecitata da più parti, verso misure immediate di rilancio del fotovoltaico di grossa taglia, ma ancora non basta;

- per il resto, nonostante qualche miglioramento, il testo rimane insufficiente, lacunoso, e (a giudizio evidentemente di chi scrive) con alcune considerazioni di base sbagliate.

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento



Per scaricare il documento "SEN 2017":

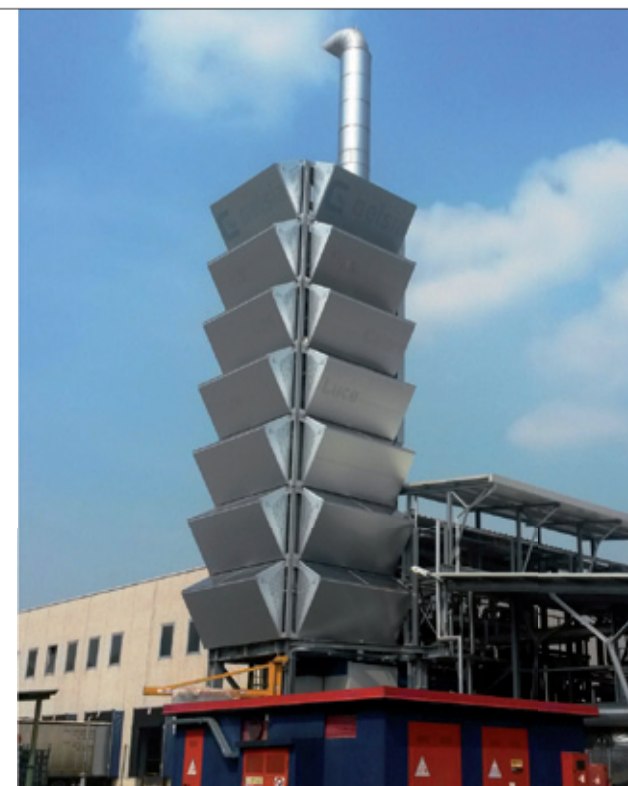


Massima efficienza di conversione grazie all'ottimale inclinazione di posa. Esteticamente valido e facilmente integrabile, idoneo per edifici residenziali, commerciali e industriali nuovi e nelle riqualificazioni energetiche o architettoniche

INCREMENTI DI ENERGIA PRODOTTA

- Inclinazione ottimale = +30%
- Riflettore di luce = +10%
- Ventilazione posteriore = +10%

www.solar-retrofit.ch - info@solar-retrofit.ch

Sistema di montaggio a parete brevettato per pannelli fotovoltaici con inclinazione 30°



MERCATO ELETTRICO ITALIANO: ECCO LE SFIDE DEL CAMBIAMENTO

SECONDO L'INDAGINE CONDOTTA NELL'AMBITO DELLA PRIMA EDIZIONE DELL'ELECTRICITY MARKET REPORT DELL'ENERGY&STRATEGY GROUP, IL QUADRO È QUELLO DI UN MERCATO ANCORA CONSERVATORE E LENTO A RECEPIRE I CAMBIAMENTI. IMPORTANTI SPUNTI SULLE RINNOVABILI: IL 78% DEGLI OPERATORI INTERVISTATI CONSIDERA RAGGIUNGIBILE IL TRAGUARDO DEL 50% DI FER SULLA PRODUZIONE TOTALE DI ENERGIA ELETTRICA ENTRO IL 2021 E LA CRESCITA DEI PROSUMER È DATA PER CERTA DAL 63% DEL CAMPIONE

Quello che segue è un estratto dall'Executive Summary della prima edizione del rapporto Electricity Market Report dell'Energy&Strategy Group del Politecnico di Milano. Lo studio traccia una fotografia del mercato elettrico italiano e lo analizza nel dettaglio attraverso 18 trend di cambiamento e il benchmark con altri Paesi europei,

raccogliendo il parere di un campione di operatori della generazione, distribuzione, trasmissione e vendita di energia elettrica, nonché di un panel di esperti e ricercatori del settore in Italia. Dal report emergono spunti interessanti per quanto riguarda generazione distribuita, rinnovabili e storage.

EXECUTIVE SUMMARY

Il mercato elettrico - in Italia ed in Europa - è alle prese oggi con una delle più profonde trasformazioni degli ultimi decenni, stretto com'è tra le grandi evoluzioni della tecnologia e del mercato da un lato e dalla necessità di adeguare il quadro normativo e regolatorio che da sempre ne "irreggimenta" il funzionamento. Sono ben 18 i grandi trend di cambiamento che l'Electricity Market Report analizza nel dettaglio, dalle modifiche alla "natura" del consumatore elettrico - che sempre più spesso è prosumer (e quindi anche produttore di energia) e soddisfa con l'elettricità, in maniera "smart", una quota sempre maggiore del proprio fabbisogno energetico - alle liberalizzazioni e all'apertura del mercato dei servizi di dispacciamento, con il conseguente possibile ingresso di nuovi operatori. Per ciascuno di essi, all'interno del rapporto, vengono analizzate le caratteristiche principali e le implicazioni "teoricamente" attese sui diversi attori della filiera del mercato elettrico: generazione, trasmissione, distribuzione e vendita.

LA FOTOGRAFIA DEL MERCATO ELETTRICO IN ITALIA

Sono estesi infatti i confini del mercato elettrico del nostro Paese, sia per dimensione che per numerosità e volumi degli operatori in gioco. Nel corso del 2016 il fabbisogno di energia elettrica nazionale (ovvero l'energia elettrica di cui ha bisogno l'Italia per far funzionare tutti gli impianti, strumenti o mezzi alimentati ad energia elettrica soddisfatta grazie alla produzione nazionale e all'import di energia elettrica dai Paesi limitrofi) è risultato pari a 310 TWh (-2% rispetto al 2015 e ben 8 punti percentuali sotto il picco del 2011). A questo fabbisogno finale corrisponde una generazione elettrica nazionale (tenendo conto di perdite ed autoconsumi) di 275 TWh di energia.

Generazione elettrica che è già oggi soddisfatta per circa il 38% da fonti rinnovabili e con una data simbolo ormai, il 21 maggio 2017, dove l'87% della domanda di energia elettrica in Italia è stata coperta dalle "nuove" fonti di produzioni di energia. Il controllore complessivo del mercato finale dell'energia elettrica in Italia è stato pari a circa 60 miliardi di euro nel 2016 e quasi 30 miliardi di euro nel primo semestre del 2017, distribuito tra i vari attori del mercato: oltre 12.600 operatori nella fase di generazione (con almeno 100 kW di potenza installata, anche se poi i primi sei operatori detengono il 50% della capacità installata totale), 11 gli attori della fase

di trasmissione (anche se qui è ancora più evidente la preminenza di Terna), 135 gli operatori che si occupano della distribuzione in media e bassa tensione (con i primi 3 operatori che distribuiscono circa il 93% dell'energia totale) ed infine 675 imprese registrate all'anagrafe degli operatori per la vendita di energia elettrica.

Il tutto per servire un mercato finale fatto da 36,5 milioni di punti di prelievo sul territorio nazionale, di cui circa l'80% domestici. Se al quadro così ricostruito si applicano i grandi trend che si sono indicati all'inizio per scoprire quanti di questi abbiano già degli effetti sulla composizione e le caratteristiche del mercato elettrico italiano si rischia tuttavia di rimanere delusi.

Il quadro che esce dall'analisi dell'intensità dei macro trend che hanno effettivamente un impatto sul mercato elettrico in Italia è sintomatico di un mercato che si può a buona ragione rubricare come "conservatore". Con la sola eccezione infatti della tecnologia degli smart meter 2.0 (ma dove l'Italia aveva già una tradizione di eccellenza da mantenere) e - anche se con intensità minore - alla riforma delle tariffe e alla diffusione della generazione distribuita, la gran parte dei macro trend non si è ancora osservata all'azione nel nostro Paese. L'apertura del MSD e la possibilità di avere degli "aggregatori" è appena ai suoi albori, e nessuno dei

meccanismi - carbon tax, PPA e aste a tecnologia neutra - che rappresentano il possibile "futuro" della gestione della generazione distribuita da rinnovabili dopo l'incentivazione sono ad oggi osservabili nel nostro Paese. Anche la diffusione della mobilità elettrica e dei sistemi di storage è ancora solo appena accennata, rendendo per certi versi più difficile la "rivoluzione" degli aggregatori o lo sviluppo di un "bilanciamento" distribuito nella gestione della rete.

IL BENCHMARK A LIVELLO EUROPEO

La situazione vista sopra può quindi a buon ragione destare qualche preoccupazione, soprattutto se la si confronta con il quadro che è possibile ricostruire analizzando gli altri Paesi europei.

I Paesi selezionati - attraverso il confronto con i partner della ricerca sono 7 (Germania, Regno Unito, Norvegia, Danimarca, Spagna, Francia e Portogallo), ed insieme all'Italia rappresentano il 70% del totale della domanda elettrica in Europa.

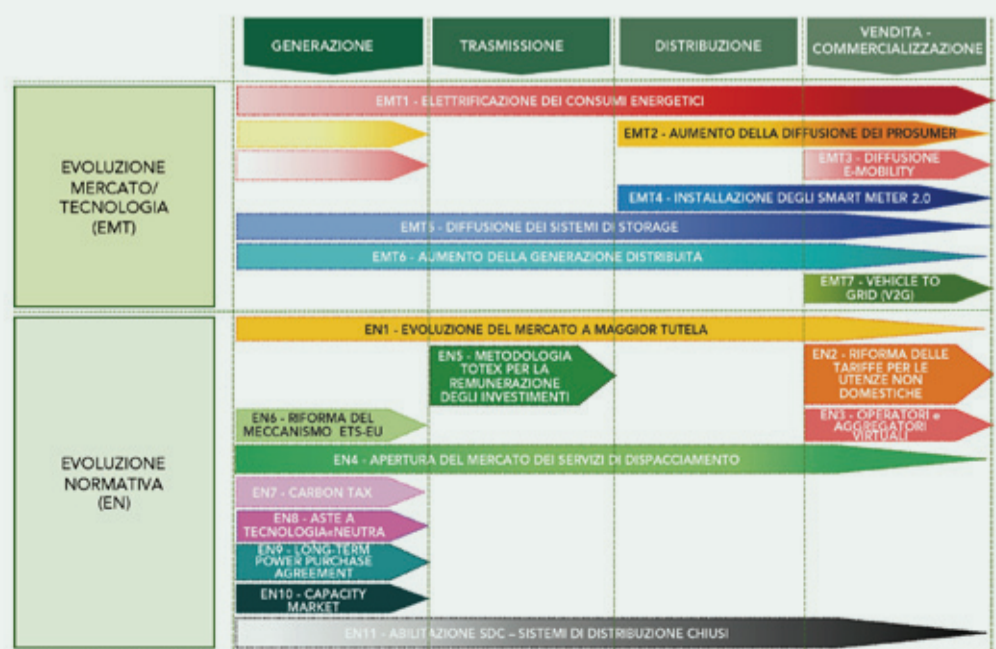
Se si guarda al complesso delle informazioni raccolte rispetto ai 7 Paesi è possibile identificare alcune comuni tendenze e differenze. Innanzitutto vi sono alcuni trend che risultano essere complessivamente "significativi", ossia con limitate differenze all'interno del campione, e che possono quindi a buon ragione essere considerati la "base comune" della evoluzione dei mercati elettrici verso una maggiore efficacia

IL REPORT DEL POLITECNICO DI MILANO



La prima edizione del rapporto Electricity Market Report dell'Energy&Strategy Group del Politecnico di Milano traccia una fotografia del mercato elettrico italiano e lo analizza nel dettaglio attraverso 18 trend di cambiamento e il benchmark con altri Paesi europei.

Tabella 1 - I trend di cambiamento



SONO 18 I GRANDI TREND DI CAMBIAMENTO ESAMINATI DALL'ELECTRICITY MARKET REPORT, DALLE MODIFICHE ALLA "NATURA" DEL CONSUMATORE ELETTRICO - CHE SEMPRE PIÙ SPESSO È PROSUMER, ALLE LIBERALIZZAZIONI E ALL'APERTURA DEL MERCATO DEI SERVIZI DI DISPACCIAMENTO

FONTE: ELECTRICITY MARKET REPORT

ed efficienza di funzionamento. Il passaggio verso il mercato libero, l'apertura dei mercati dei servizi per il dispacciamento, l'abilitazione degli operatori virtuali e le riforme tariffarie sono solo alcuni esempi degli sforzi messi in campo dalle autorità nazionali al fine di rendere sempre più efficiente e competitivo, a vantaggio dei consumatori e dell'intero sistema, il mercato elettrico.

Altri trend complessivamente "deboli" ovvero con una presenza decisamente ridotta ad oggi nel campione, quasi che non si consideri il mercato sufficientemente maturo da trovare soluzioni adeguate in questi ambiti. Questi sono le aste neutre, i power purchase agreement e i SDC; tutti caratterizzati da importanti criticità nella loro applicazione. Altri trend, infine, dove si può osservare una differenza significativa tra i Paesi del Centro e Sud-Europa ed i Paesi del Nord Europa. Con questi ultimi che sembrano privilegiare la diffusione di veicoli elettrici e la sperimentazione di soluzioni V2G, forse proprio in risposta alla mancanza di una sufficiente base di prosumer e diffusione della generazione distribuita. Esattamente l'opposto di quanto accade nei Paesi del Centro e Sud-Europa, dove la forte presenza di generazione di piccola e media taglia localmente distribuita sembra catalizzare gli sforzi di sviluppo del mercato elettrico.

EVOLUZIONE DEL MERCATO

Quali sono le attese degli operatori italiani sulla evoluzione del mercato?

Se è un dato di fatto quindi che il mercato italiano sia "in ritardo" rispetto alla maggior parte degli altri Paesi europei presi come termine di paragone, quali sono le reali aspettative di "evoluzione" dei nostri operatori?

La risposta a questa domanda si è ottenuta attraverso una survey che potesse raccogliere le impressioni degli operatori del mercato italiano con riferimento sia ai macro trend che agli effetti attesi. Nel complesso sono stati raccolti oltre 180 questionari, somministrati ad un campione rappresentativo di operatori della generazione, distribuzione, trasmissione e vendita di energia elettrica, nonché ad un panel di esperti e ricercatori del settore. Il quadro che ne esce mostra, pur con qualche distinguo, una chiara "visione" da parte degli operatori. Se si considerano i risultati dell'indagine empirica le aspettative degli operatori ci permettono di definire un mercato "di riferimento" dove:

- il completamento della liberalizzazione del mercato, della riforma tariffaria e l'abilitazione di SDC ed energy communities sicuramente metteranno gli utenti elettrici in grado di valutare offerte di vendita

(e generazione distribuita) di energia più variegata, con una maggiore rilevanza della componente di servizio (in risposta ad esigenze più complesse) rispetto a quella della commodity energia;

- l'aumento del livello di "smartness" della rete ed il varo di un capacity market adeguato permetteranno una maggior "stabilizzazione" nella fase di gestione della rete di distribuzione e trasmissione, allo stesso tempo garantendo maggiori possibilità di sfruttamento di asset produttivi "tradizionali" (che ancora giocano una parte rilevante nel patrimonio di molte delle nostre utility);

- le possibilità - meno "certe" delle precedenti - che un incremento del sistema competitivo per la generazione di energia (aste a tecnologia neutra e PPA) e per la fornitura dei servizi di rete (con l'apertura "completa" dell'MSD), manterranno su buoni livelli - trainati dalla crescita della domanda - la vivacità del comparto elettrico, sia quello legato alla generazione da rinnovabili che alle nuove forme di "aggregazione" per la fornitura di servizi;

- Il comparto delle rinnovabili vedrà terminare non soltanto la disponibilità di incentivi (per lo meno nella forma e con le modalità che lo hanno caratterizzato negli ultimi anni) ma anche la priorità di dispacciamento, lasciando quindi "attivi" solo gli operatori che avranno fatto - investendo in competenze e strutture organizzative di gestione - della produzione di energia da fonti rinnovabili un vero business industriale dell'energia.

Se si guarda invece agli effetti che ci si attende è

possibile sottolineare i seguenti.

Il 39% degli operatori si aspetta un aumento del PUN (Prezzo unico nazionale).

Di poco superiore il peso percentuale, il 44%, dei soggetti che affermano che il prezzo della componente energia rimarrà stabile sui valori attuali. Uno stretto legame con l'aspettativa di aumento del PUN riguarda la crescita dei consumi. Il 46% degli operatori si attende un aumento della domanda di energia elettrica nell'intorno del 2% - 4%. Ed ancora un 27% degli operatori è convinto che la domanda permanga sui valori registrati negli ultimi anni. Più che ad un effetto quindi del cambiamento del mix energetico, gli operatori si attendono che la salita della domanda finale porti ad un incremento dei prezzi dell'energia.

Alla domanda "come varieranno i prezzi dell'energia elettrica al cliente finale" una risposta molto chiara è emersa nell'ambito delle utenze residenziali:

sicuramente una variazione del prezzo ci sarà, il dubbio riguarda se con segno negativo o positivo, con quest'ultimo che raccoglie più consensi.

In aumento, anche se limitato, sono previsti i prezzi per la Pubblica Amministrazione, mentre più "stabile" (compreso tra un +/-5%) il prezzo per le PMI ed in generale le utenze industriali.

Tuttavia è importante sottolineare come gli operatori si aspettino in generale un incremento - di pari passo con la liberalizzazione - della "varianza" dei prezzi all'interno della singola tipologia di clienti, di fatto ipotizzando la presenza di offerte commerciali più diversificate.

Ci si attende infatti un mercato caratterizzato sempre più da utenti "smart" sensibili a nuove tipologie di servizi, come potrebbero essere le nuove tecnologie per il controllo dei propri consumi e/o per il confort della propria abitazione (smart building e domotica).

Il cammino intrapreso dalle rinnovabili, circa una decina di anni fa, è percepito come definitivo e non reversibile. I traguardi imposti dall'Unione Europea, seppur di lungo periodo, paiono essere credibili e non inderogabili. Il 78% degli operatori considera raggiungibile il traguardo al 50%, sulla produzione totale di energia elettrica, per il parco di generazione da rinnovabili entro il 2021. È interessante sottolineare come - nell'ipotesi di mantenere lo stesso mix di generazioni di rinnovabili attuali - questo vorrebbe dire installare 10-12 GW di nuova potenza.

Anche la crescita della quota dei "prosumer" pare sia cosa certa, per lo meno per il 63% degli operatori e con un raddoppio della quota attuale sulla produzione complessiva raggiungendo quota 4%. Anche in questo caso vorrebbe dire che la potenza di generazione in mano ai prosumer dovrebbe salire di circa 2,5 GW. Alte, infine, sono le aspettative riguardo al comparto dello storage di energia con oltre il 70% a

Tabella 2 - Gli attori e il valore del mercato italiano

GENERAZIONE	TRASMISSIONE	DISTRIBUZIONE	VENDITA - COMMERCIALIZZAZIONE	IMPOSTE (Accise+iva)	OGS
12.663 operatori	11 operatori	135 operatori	675 operatori		
Volume d'affari complessivo: 12-15 mld €	Volume d'affari complessivo: 2-2,5 mld €	Volume d'affari complessivo: 8-10 mld €	Volume d'affari complessivo: 1,5-3 mld €	Gettito complessivo: 14-14,5 mld €	Gettito complessivo: 15-16 mld €
EBITDA margin medio*: ○○○○	EBITDA margin medio*: ○○○○	EBITDA margin medio*: ○○○○	EBITDA margin medio*: ○○○○		
	○○○ >20%	○○○ 10%<x<20%	○ <10%		

IL CONTROVALORE COMPLESSIVO DEL MERCATO FINALE DELL'ENERGIA ELETTRICA IN ITALIA È STATO PARI A CIRCA 60 MILIARDI DI EURO NEL 2016 E QUASI 30 MILIARDI DI EURO NEL PRIMO SEMESTRE DEL 2017, DISTRIBUITO COME RAPPRESENTATO IN FIGURA TRA I VARI ATTORI DEL MERCATO

FONTE: ELECTRICITY MARKET REPORT

Tabella 3 - Attese degli operatori sull'evoluzione del mercato elettrico italiano

	NO	SI	
		Breve	Medio
EN1 - Evoluzione del mercato a maggior tutela			
EN2 - Riforma delle tariffe per le utenze NON domestiche			
EMT1 - Elettrificazione dei consumi energetici			
EN11 - Diffusione SDC (Sistemi di Distribuzione Chiusi)			
EN4 - Apertura Mercato dei Servizi di Dispacciamento			
ENS - Nuova metodologia totex per la remunerazione degli investimenti			
EMT4 - Installazione degli smart meter 2.0			
EN8 - Aste a tecnologia neutra			
EN9 - Long term Power Purchase Agreement (PPA)			
EN10 - Realizzazione del Capacity Market			
EN4 - Mantenimento della priorità di dispacciamento per le rinnovabili			
EN6 - Meccanismo ETS e costo delle emissioni			
EMT2 - EMT6 - Nuovi incentivi tradizionali per le fonti rinnovabili			
EMT2 - EMT6 - Indipendenza energetica			

■ Probabilità di accadimento >75% ■ 55%< Probabilità di accadimento <75% ■ 45%< Probabilità di accadimento <55% ■ Probabilità di accadimento <45%

FONTE: ELECTRICITY MARKET REPORT

favore di una crescita (anche se moderata) nel breve termine. Di questi, il 59% stima in una crescita del 5% annua la base installata rispetto alla quota attuale.

Sicuramente, l'attesa crescita delle rinnovabili fino al 50% del mix di produzione, l'avvento del mercato della capacità unita all'apertura del MSD, sono visti come elementi trainanti per i sistemi di accumulo energetico.

È uno scenario, tuttavia, estremamente lento nell'avverarsi, con oltre il 76% degli intervistati a credere che questi cambiamenti avverranno non prima del periodo 2021-2025

E questa "lentezza" avrà evidentemente delle ricadute importanti:

- da un lato - in positivo - perché permetterà agli operatori "storici" del nostro Paese di adeguare le proprie competenze e la propria offerta di servizi, e agli operatori delle rinnovabili di portare a termine il processo di "professionalizzazione" e concentrazione che è già in corso ormai da qualche anno e che avrà tutto il tempo di giungere a maturazione, consentendo quindi un passaggio "graduale" verso il mercato elettrico del futuro;

- dall'altro - in negativo - perché a differenza di quanto accaduto in altri Paesi, come ad esempio l'Inghilterra o la Germania (per citarne due di dimensioni significative), questa ridurrà la spinta competitiva apportata da nuovi operatori che avrebbero invece potuto profittare della "rapidità" dei cambiamenti per aggredire, in puro spirito imprenditoriale, il mercato, ovviamente sempre nel rispetto delle regole. ☀



PROTEZIONISMO USA: UNA MINACCIA PER LA CRESCITA GLOBALE DEL FV

ENTRO LA FINE DI GENNAIO 2018 DONALD TRUMP RISponderà ALLE RICHIESTE DELL'INTERNATIONAL TRADE COMMISSION, AVANZATE DA SUNIVA E SOLARWORLD, IN MERITO AL TEMA DEI DAZI SU CELLE E MODULI FOTOVOLTAICI DI IMPORTAZIONE CINESE. INTANTO LA VOCE DELLE ASSOCIAZIONI DI SETTORE SI ALZA: NEI PROSSIMI TRE ANNI, 80MILA DIPENDENTI NEL SOLARE STATUNITENSE RISCHIEREBBERO IL POSTO DI LAVORO

DI GIANLUIGI TORCHIANI



L'avvento di Donald Trump alla presidenza degli USA aveva lasciato più di un dubbio sulle possibili conseguenze per la filiera americana delle energie rinnovabili. A un anno di distanza, in particolare per quanto riguarda il fotovoltaico, le prime conseguenze iniziano a concretizzarsi, anche se forse da un lato abbastanza inatteso. A scatenare le proteste dei principali operatori del settore non sono infatti i tagli alle tariffe incentivanti o altri provvedimenti restrittivi, quando piuttosto una nuova ondata di protezionismo che potrebbe essere presto nuovamente avallata dalla presidenza repubblicana, ad alcuni anni di distanza dai provvedimenti similari adottati da Obama per salvaguardare l'industria fotovoltaica a stelle e strisce.

IL CASO SUNIVA

Ma andiamo con ordine: il caso ha origine a inizio del 2017, quando Suniva, azienda americana (ma di proprietà cinese) attiva nella produzione di celle fotovoltaiche, ha dovuto dichiarare fallimento e chiudere la sua fabbrica. Non prima, però, di dare battaglia: secondo i dirigenti Suniva la "colpa" della crisi era da attribuire alla concorrenza sleale delle aziende cinesi e asiatiche, che avrebbero invaso con prodotti a basso costo il mercato nordamericano. Quel che è certo è che Suniva negli ultimi anni non è riuscita a reggere il passo della concorrenza, accumulando debiti per oltre 50 milioni di dollari. Da qui la richiesta inviata all'agenzia federale per il commercio internazionale (ITC, United States International Trade Commission), per richiedere l'applicazione della section 201 del Trade Act del 1974, che permette l'adozione di misure protezioniste per tutelare le aziende americane che siano seriamente minacciate dalle importazioni crescenti di determinati prodotti. Suniva, a cui si è presto accodata

USA: I NUMERI DELLA FILIERA FV

260.000 OCCUPATI NEL FOTOVOLTAICO

DIPENDENTI NELLA FABBRICAZIONE DI CELLE E MODULI 38.000 (15%)

1.000 DIPENDENTI NELLA PRODUZIONE DI CELLE SOLARI

DIPENDENTI A RISCHIO DOPO UN ANNO DALLA MISURA 48.000-63.000

80.000 DIPENDENTI A RISCHIO ENTRO IL 2030

la multinazionale tedesca SolarWorld (già protagonista nel caso delle misure antidumping stabilite nel 2013 nell'Unione Europea), ha chiesto l'applicazione di dazi molto pesanti per l'importazione di celle dal continente asiatico che, secondo molti esperti, avrebbero reso il fotovoltaico americano il più caro del mondo, con un prezzo minimo d'importazione fissato a 0,78 centesimi dollari per watt. Un'azione che ripropone la classica domanda che da anni divide gli operatori del fotovoltaico: meglio tutelare la produzione industriale di celle e moduli nazionali, a costo di avere sul mercato pannelli mediamente più cari, oppure si dovrebbe favorire il più possibile la diffusione del solare, accettando la predominanza dei prodotti di origine asiatica?

LA RIPOSTA DELL'ITC

A distanza di alcuni mesi è arrivata la risposta dell'ITC, che sostanzialmente sembra propendere per la prima tesi, seppure non sposando in pieno le richieste del duo Suniva-SolarWorld, che infatti ha manifestato un certo disappunto. Nelle sue raccomandazioni inviate al presidente Trump, che avrà tempo per decidere sino alla fine di gennaio 2018, si propone l'introduzione di dazi del 35% sul valore dei moduli fotovoltaici importati dalla Cina che eccedono la quota dei 500 MW e del 30%

su quelli delle celle, che dovrebbero avere una durata di quattro anni e diminuire gradualmente di anno in anno. Secondo Bloomberg New Energy Finance, considerando un prezzo di importazione di circa 32 centesimi al watt, le tariffe del 30 e 35% potrebbero impattare per ulteriori 10 o 11 centesimi, portando il costo dei moduli di importazione ai livelli di settembre 2016. Un incremento che potrebbe essere controproducente in particolare per quanto riguarda i grandi impianti utility-scale, che potrebbero assistere a un netto incremento dei loro costi complessivi.

FILIERA A RISCHIO

Questo pericolo ha fatto scatenare la principale associazione di riferimento del solare a stelle e strisce, vale a dire la Solar Energy Industries Association (Seia), che da subito si è detta "contraria a qualsiasi risoluzione che limiti l'equa importazione di prodotti solari attraverso nuove tariffe o altre barriere, che possano minacciare il sostentamento dei 260.000 occupati USA del solare e delle rispettive famiglie", lanciando negli ultimi tempi anche un vero e proprio appello al presidente Trump. Il problema, in effetti, è che negli USA (così come in Italia), dove negli ultimi anni hanno assistito a un notevole incremento della penetrazione del solare, la maggioranza dei posti di lavoro del fotovoltaico sono legati alle attività a valle della filiera (installazione, manutenzione-assistenza), piuttosto che a monte, ossia nella fabbricazione vera e propria di celle e moduli, dove il numero degli addetti si aggira intorno alle 38.000 unità, ovvero circa il 15% del totale. Appena 1.000 sarebbero invece direttamente collegati alla produzione di celle solari, cioè il prodotto da cui ha avuto origine l'intero caso. La stima di Seia è che l'accoglimento integrale delle richieste di Suniva e SolarWorld comporterebbe la perdita di 48.000-63.000 posti di lavoro nel primo anno di applicazione, per salire sino a 80.000 entro il 2020.

SPAZIO PER UN CAMBIO DI ROTTA

Come andrà a finire? Il presidente Trump è libero di accettare la raccomandazione dell'ITC, ma anche di respingerla a titolo definitivo o di accoglierla soltanto in parte. Storicamente, i presidenti hanno respinto quasi la metà delle raccomandazioni ITC, dunque in teoria c'è ampio spazio per un cambio di rotta. Certo è che però l'attuale presidente americano ha utilizzato in maniera massiccia dei messaggi protezionistici per arrivare alla vittoria alle presidenziali del 2016. Inoltre buona parte del mondo delle rinnovabili statunitensi, Seia compresa, ha parteggiato lo scorso anno per la rivale Hillary Clinton. Dunque appare arduo pensare che Trump raccolga gli accorati appelli delle associazioni di categoria e rinunci a mostrare i muscoli con Pechino, pure se non su un argomento in cima alla sua agenda politica. Quel che è certo è che a livello globale le associazioni di categoria stanno già facendo i conti su un possibile effetto trascinarsi del caso americano, che potrebbe rinfocolare le mai sopite tensioni commerciali (basti pensare alla diatriba Ue-Cina) e spingere verso il basso le stime di crescita del fotovoltaico globale.

COOPERAZIONE EUROPEA PER INNOVAZIONE E SOSTENIBILITÀ

DA SETTEMBRE A GENNAIO 2018 È ATTIVA LA TERZA CALL DELL'INIZIATIVA INTERREG CENTRAL EUROPE, IL BANDO CHE PREVEDE UN FINANZIAMENTO DI 60 MILIONI DI EURO PER GLI INVESTIMENTI IN INNOVAZIONE, SOSTENIBILITÀ ENERGETICA E AMBIENTALE, E TRASPORTI. TRA LE NOVITÀ DELL'EDIZIONE ATTUALE, C'È LA POSSIBILITÀ PER LE IMPRESE ITALIANE DI PARTECIPARE

DI CRISTINA CELANI

Con il Bando Interreg Central Europe 2014-2020 anche le imprese italiane private hanno la possibilità di partecipare richiedendo contributi fino all'80% a fondo perduto, per finanziare progetti di cooperazione transnazionale a sostegno dell'innovazione, della sostenibilità energetica, delle strategie low carbon, del patrimonio naturale e dei trasporti. Diversamente dal passato, infatti, i fondi comunitari per la cooperazione fra Stati non sono più dedicati principalmente a enti pubblici: dalla nuova programmazione 2014-2020 molti bandi sono aperti anche alla partecipazione delle imprese private. La domanda al terzo bando del programma Interreg Central Europe 2014-2020 deve essere presentata attraverso un partenariato minimo di tre soggetti, tra cui enti pubblici, società private e organizzazioni internazionali, provenienti da almeno tre Paesi diversi dell'UE. Il bando dispone di fondi per 60 milioni di euro.

IL PROGRAMMA

Questa terza Call for Proposals, ossia il bando per la presentazione di progetti, del programma Interreg Central Europe, chiuderà il 25 gennaio 2018 e interesserà nove Paesi europei in tutto. Il lancio della Call è avvenuto lo scorso 21 settembre a Berlino nell'ambito dell'iniziativa dedicata ai 20 anni di cooperazione transnazionale in Europa in coincidenza con l'evento-conferenza organizzato annualmente dal programma. Nato nel periodo di programmazione 2007-2013, il programma Interreg Central Europe è stato rifinanziato nell'attuale periodo di programmazione (2014-2020) della Commissione europea promuovendo progetti con investimenti pari a 231 milioni complessivi. Il focus territoriale verte sulla Mitteleuropa come punto d'incontro privilegiato tra i membri storici dell'UE e i Paesi entrati a farne parte in tempi più recenti. Le prime due chiamate del 2015 e del 2016 hanno finanziato 85 progetti basati su delle vere e proprie sfide in tutta l'Europa centrale con specifici obiettivi. I partenariati transnazionali possono essere costituiti da organizzazioni pubbliche e private.

IL TERZO BANDO

L'area di ammissibilità geografica del programma com-

prende gli interi territori di Polonia, Repubblica ceca, Slovacchia, Austria, Ungheria, Slovenia e Croazia. Per questi Paesi, i finanziamenti a fondo perduto saranno dell'85%. Germania, Italia e Austria riceveranno invece un finanziamento dell'80%.

Le organizzazioni pubbliche e private che vogliono lavorare insieme con partner dell'Europa centrale su progetti di idee che possano aiutare a migliorare le capacità di sviluppo urbano e regionale devono concentrarsi su quattro aree chiave o assi prioritari: lo sviluppo di capacità e competenze di innovazione, strategie low carbon, crescita sostenibile con la cooperazione di risorse naturali e culturali e il potenziamento del trasporto. Ciascun asse prioritario ingloba degli obiettivi più specifici. Concretamente i progetti dovranno coinvolgere e coordinare gli attori rilevanti a tutti i livelli di governance al fine della cooperazione territoriale e delle politiche di coesione. All'interno dei quattro assi prioritari, i risultati sono incentrati su apprendimento delle politiche, azioni e investimenti pilota.

Per quanto concerne la prima area chiave sull'innovazione e sullo sviluppo di conoscenze, questa presenta due specifici obiettivi quali il miglioramento dei legami sostenibili tra gli attori dei sistemi di innovazione per rafforzare la capacità di innovazione e il miglioramento delle competenze per la crescita economica e l'innovazione. Il primo obiettivo può essere realizzato attraverso reti regionali e cluster transnazionali che promuovano il trasferimento, lo sviluppo e l'implementazione di nuovi servizi a sostegno dell'innovazione nelle imprese. Una maggiore cooperazione tra gli attori, in particolare tra imprese e ricerca, migliorerà l'accesso ai risultati della ricerca per le imprese, in particolare le PMI, stimolando così ulteriori investimenti in innovazione. Inoltre, il legame tra ricerca e pubblica amministrazione sarà rafforzato (ad esempio istituendo meccanismi specifici e promuovendo degli appalti pubblici dedicati), che potrebbero contribuire positivamente al trasferimento dell'innovazione sia economica che sociale. Il secondo obiettivo è volto a stimolare il mutuo scambio e apprendimento, contribuendo ad aumentare le competenze dei dipendenti e degli imprenditori per l'applicazione di nuove tecnologie e metodi per sviluppare prodotti, servizi e processi innovativi.

La seconda area sull'economia low carbon si focalizza

sugli obiettivi di sviluppo e soluzioni di implementazioni per aumentare l'efficienza energetica e l'utilizzo di energie rinnovabili nelle infrastrutture pubbliche, di miglioramento di strategie e politiche di pianificazione energetica low carbon basate sul territorio a supporto della mitigazione dei cambiamenti climatici e di migliorare anche le stesse capacità di pianificazione della mobilità urbana in funzione della riduzione di emissioni di CO2. Ciò comporterà ulteriori investimenti come la ristrutturazione degli edifici pubblici e il miglioramento del livello di efficienza energetica delle infrastrutture pubbliche come per il primo obiettivo.

La terza area sulle risorse naturali e culturali si concentra sul miglioramento delle capacità di gestione ambientale integrata per la protezione e l'uso sostenibile del patrimonio naturale e delle risorse, delle capacità per l'uso sostenibile del patrimonio e delle risorse culturali, infine della gestione ambientale delle aree urbane funzionali per renderle più vivibili. La quarta area incentrata sui trasporti vuole focalizzarsi sulla pianificazione e sul coordinamento dei sistemi di trasporto passeggeri regionali per collegamenti migliori con le reti di trasporto nazionali ed europee, sul miglioramento del coordinamento tra le parti interessate del trasporto merci per aumentare le soluzioni di trasporto merci multimodali rispettose dell'ambiente.

PROCEDURA

La procedura per partecipare al bando è organizzata in un'unica fase e le proposte di progetto completamente sviluppate devono essere inviate tramite il Monitoring System (eMS), lo strumento web dell'Unione Europea. Sono presenti già diversi progetti pubblicati, dei quali è possibile ricevere maggiori informazioni o entrare in contatto con la persona responsabile di ciascun progetto registrandosi gratuitamente alla Interreg Central Europe Community. Per quanto riguarda l'Italia, l'area di ammissibilità geografica prevede nove regioni: Emilia-Romagna, Friuli-Venezia Giulia, Liguria, Lombardia, Piemonte, Provincia Autonoma di Bolzano, Provincia Autonoma di Trento, Valle d'Aosta e Veneto. Il 28 novembre a Torino si è tenuta la seconda giornata del National Info Day, dove sono state fornite tutte le informazioni per chi parteciperà al bando. ☀

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al
documento

Per
approfondimenti
sul bando:



WÖLMANN RISPECCHIA I TUOI OBIETTIVI DI SUCCESSO.

DIVENTA UN PARTNER WÖLMANN: INSIEME C'È PIÙ ENERGIA.

- **Aumenta i ricavi della tua impresa**, grazie alla nostra rete di contatti che diventeranno tuoi clienti.
- **Diventa competitivo sul mercato**, grazie a un'offerta che ti permette di essere il più innovativo.
- **Non preoccuparti di nulla**: tu ti occupi dell'installazione, noi di tutto il resto.
- **Accedi alla formazione certificata Wölmann** e acquisisci capacità che ti permettono fare la differenza.

Scopri di più su www.wolmann.com/partnerprogramm

WÖLMANN
Il solare, facile.

BRINDISI È IL CAPOLUOGO DEL FOTOVOLTAICO

LA CITTÀ PUGLIESE, GRAZIE AI SUOI 174 MW DI SOLARE, È PRIMA TRA I CAPOLUOGHI DI PROVINCIA ITALIANI PER IMPIANTI IN RAPPORTO AL NUMERO DI ABITANTI. SEGUONO FOGGIA E RAVENNA

Brindisi è il capoluogo di provincia italiano con la maggior diffusione di impianti fotovoltaici in rapporto al numero di abitanti e, grazie ai suoi 174,5 MW di installato e una media di 1,9 kW per abitante, è anche prima tra alcune delle principali città europee, seguita da Copenaghen con 1,6 kW/abitante. Il dato è contenuto nel report "Ecosistema Urbano 2017" di Legambiente, realizzato in collaborazione con l'istituto di ricerche Ambiente Italia e Il Sole 24 Ore, che fotografa i cambiamenti delle città capoluogo italiane nella direzione della sostenibilità e stila una classifica dei centri più virtuosi sulla base dei risultati di 16 indicatori che coprono sei aree tematiche: aria, acqua, rifiuti, mobilità, ambiente urbano, energia.

GENERAZIONE DISTRIBUITA

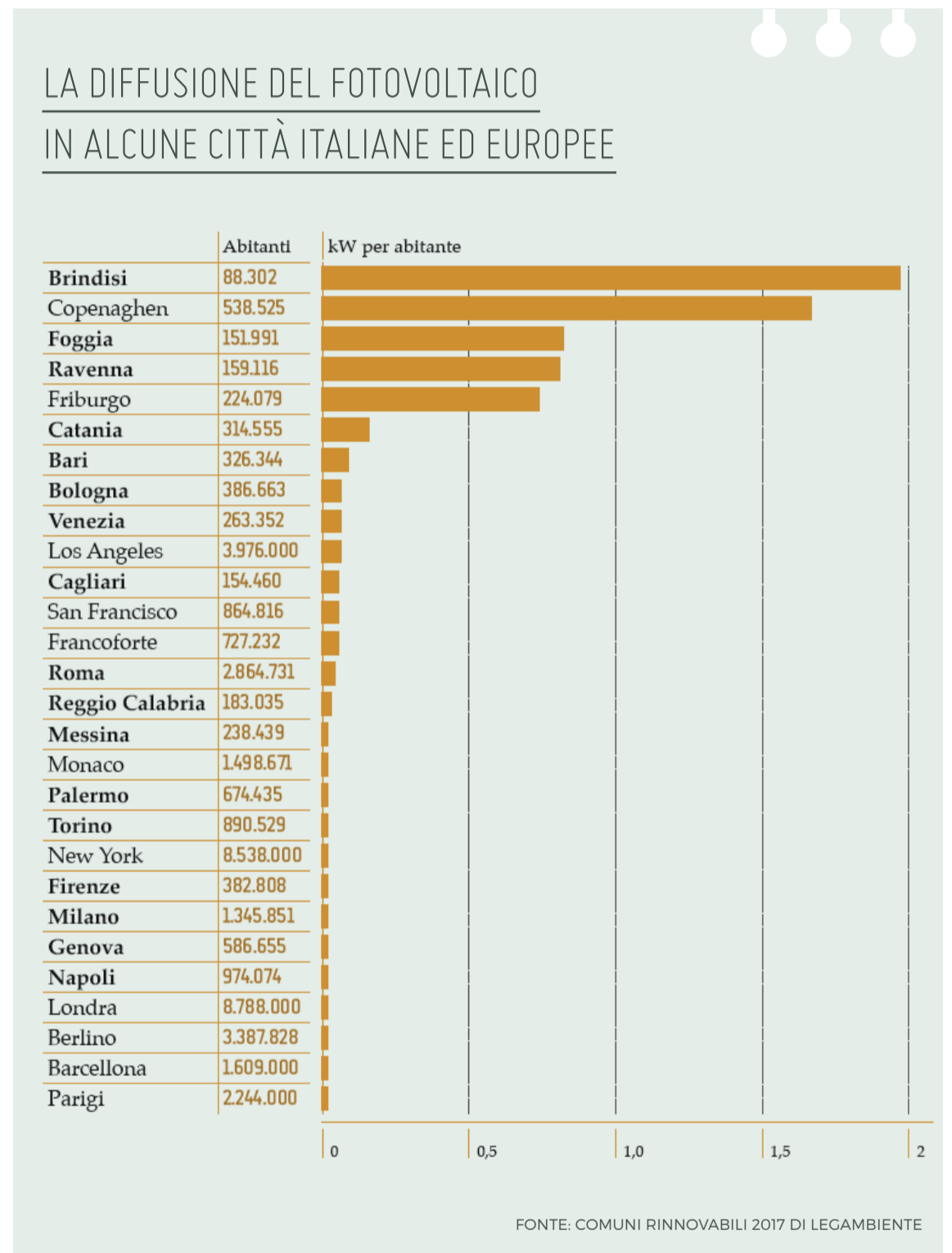
Nella classifica europea dei più virtuosi per installato fotovoltaico in rapporto al numero di abitanti, dopo Brindisi e Copenaghen ci sono i centri di Foggia e Ravenna con una media di 0,7 kW per abitante, pari a quella di Friburgo, città tedesca modello di sostenibilità urbana. E non è tutto: dalla sesta alla nona posizione della classifica si trovano ancora le italiane Catania, Bari, Bologna e Venezia.

Inoltre, tutti i capoluoghi di provincia italiani possiedono almeno un impianto fotovoltaico, per una potenza complessiva di 2.311 MW. Dopo Brindisi, i centri con l'installato più rilevante sono Foggia e Ravenna. In queste tre città il fotovoltaico produce più energia elettrica di quella consumata dai residenti. In 15 città, invece, il contributo del solare fotovoltaico copre tra il 50 e il 99% del fabbisogno elettrico e sono 39 i capoluoghi dove oscilla tra il 49 e il 20%.

Nonostante questi esempi virtuosi la media dei chilowatt di fotovoltaico installato in rapporto al numero di abitanti nei comuni capoluogo scende a 0,13 kW/ab, un dato molto più basso rispetto a quello dei primi in classifica e inferiore anche alla media nazionale che, a fine 2016 era pari a 0,32 kW per abitante, mostrando il gap tra i comuni più virtuosi, che hanno investito nelle rinnovabili e quelli che non hanno saputo cogliere questa opportunità. Grazie ai primi, l'Italia oggi può a buon diritto essere considerata un modello per la diffusione capillare del fotovoltaico, come spiega il rapporto di Legambiente: "A rendere possibile un aumento della produzione pulita in Italia di 62 TWh in un decennio è stato proprio questo sistema distribuito tra tutti i comuni: oltre 730mila impianti fotovoltaici, oltre 11mila tra idroelettrici, eolici, da biogas e biomasse, geotermici, oltre quattro milioni di metri quadri di impianti solari termici. La diffusione territoriale", conclude Legambiente, "è la premessa per garantire che le rinnovabili possano direttamente rispondere, a chilometro zero, alla domanda elettrica e termica di case, aziende, utenze, riducendo l'utilizzo della rete e integrandosi con altri impianti efficienti".

EDIFICI PUBBLICI

Sono 69 i capoluoghi che presentano moduli fotovoltaici sui tetti di edifici pubblici. Bologna è la più virtuosa con un installato complessivo di 18,4 MW distribuiti in cinque scuole, tre uffici pubblici,



SPAZIO INTERATTIVO

Scarica il report

Per scaricare il report "Ecosistema Urbano di Legambiente":



ci, e 63 impianti collocati su strutture di edilizia residenziale sociale e società partecipate. Segue Padova con 6,3 MW. Infine, sono 15 i centri che possono contare su

dieci o più kW di impianti installati su edifici comunali ogni 1.000 abitanti, mentre scende da 26 a 12 il numero di città in cui ancora non si raggiunge 1 kW ogni 1.000 abitanti.

NASCE IL BLOG ENERRAY

DALLA REALIZZAZIONE DEGLI IMPIANTI FOTOVOLTAICI ALLA DEFINIZIONE DELLE ATTIVITÀ DELL'EPC, DALLA MANUTENZIONE ALL'OTTIMIZZAZIONE DELLE PERFORMANCE. ECCO IL NUOVO STRUMENTO DI ENERRAY A SUPPORTO DEL MERCATO



La scheda

Indirizzo: via J.F. Kennedy, 10
Zola Predosa, Bologna
mail: info@enerray.com
sito: www.enerray.it



I numeri

- Impianti fotovoltaici installati e in fase di realizzazione: 800 MWp
- 2 Control Rooms attive 7 giorni su 7, 24 ore su 24
- 20 accordi quadro con produttori di inverter
- 4 magazzini di proprietà dislocati

- su tutto il territorio nazionale con un valore di oltre 3 milioni di euro
- 98% interventi entro 3 ore dal guasto
- Oltre 240 MWp acquisiti nel 2016
- Oltre 700 MWp in gestione, fra cui 530 in Italia
- 21 tecnici fidelizzati Enerray sul territorio nazionale
- 20 tentativi di furto sventati nel 2016

I servizi

- interventi entro 3 ore dal guasto
- Report mensile
- Service Manager dedicati
- Manutenzione predittiva
- Manutenzione correttiva
- Garanzia contrattuale di performance
- Gestione e manutenzione degli apparati di antintrusione e videosorveglianza
- Termografia moduli
- Gestione apertura Claim per il riconoscimento delle garanzie e sostituzione

- Revamping
- Gestione completa procedure di claim nei confronti dei produttori di moduli
- Gestione di tutti gli adempimenti
- Gestione polizze assicurative All Risk
- Servizio di Gestione pratiche amministrative (GSE, UTIF, Dogane, Enel)
- Aggiornamento costante ed assistenza sulle normative
- Database con lo storico degli interventi a disposizione del cliente

Enerray, azienda appartenente al Gruppo Maccaferri che opera nella progettazione, realizzazione e gestione di impianti fotovoltaici industriali di medie e grandi dimensioni, ha lanciato un nuovo blog disponibile al sito <http://www.enerray.com/it/blog/>.

L'obiettivo è quello di fornire uno strumento utile a potenziali clienti, installatori, progettisti e impiantisti su tutte le fasi legate all'attività degli EPC e manutentive: dalla fornitura di materiali all'installazione dell'impianto, dalla gestione e manutenzione alle attività di revamping sul parco installato. Non mancano riferimenti e approfondimenti sulla convenienza dell'energia solare e sul ruolo dell'EPC Contractor e O&M.

Il blog viene aggiornato e arricchito mensilmente con nuovi contenuti.

ELFOR

IL TUO PARTNER PER L'ENERGIA RINNOVABILE



Tel. 02.2139369 • info@elfor.org • www.elfor.org





SMA CONCLUDE IL 2017 CON LA SOLAR ACADEMY

DOPO LE TRE TAPPE DEI SUNNY DAYS DI ROMA, BOLOGNA E VARESE, GLI EVENTI PIÙ SEGUITI IN AMBITO FOTOVOLTAICO DEDICATI AGLI OPERATORI DEL SETTORE, SMA CHIUDE L'ANNO CON IL RIAVVIO DELLA FORMAZIONE IN AULA, CHE ANALizzerà I TEMI PIÙ INTERESSANTI DEL MERCATO DEL SOLARE. «SVILUPPEREMO INSIEME AI NOSTRI PARTNER LE SOLUZIONI PIÙ ADATTE ALLE LORO ESIGENZE; PER QUESTO PREVEDIAMO SESSIONI INTERATTIVE CON LA POSSIBILITÀ DA PARTE DEL PUBBLICO DI INTERAGIRE CON I DOCENTI E I RELATORI», SPIEGA VALERIO NATALIZIA, REGIONAL MANAGER PER L'AREA SUD EUROPA DI SMA

SMA conclude il 2017 con importanti novità legate alle attività formative che l'azienda svolge annualmente sul territorio, con l'obiettivo di illustrare ai propri partner le novità di prodotto, le strategie e cogliere l'occasione per tracciare una panoramica completa del mercato del fotovoltaico italiano.

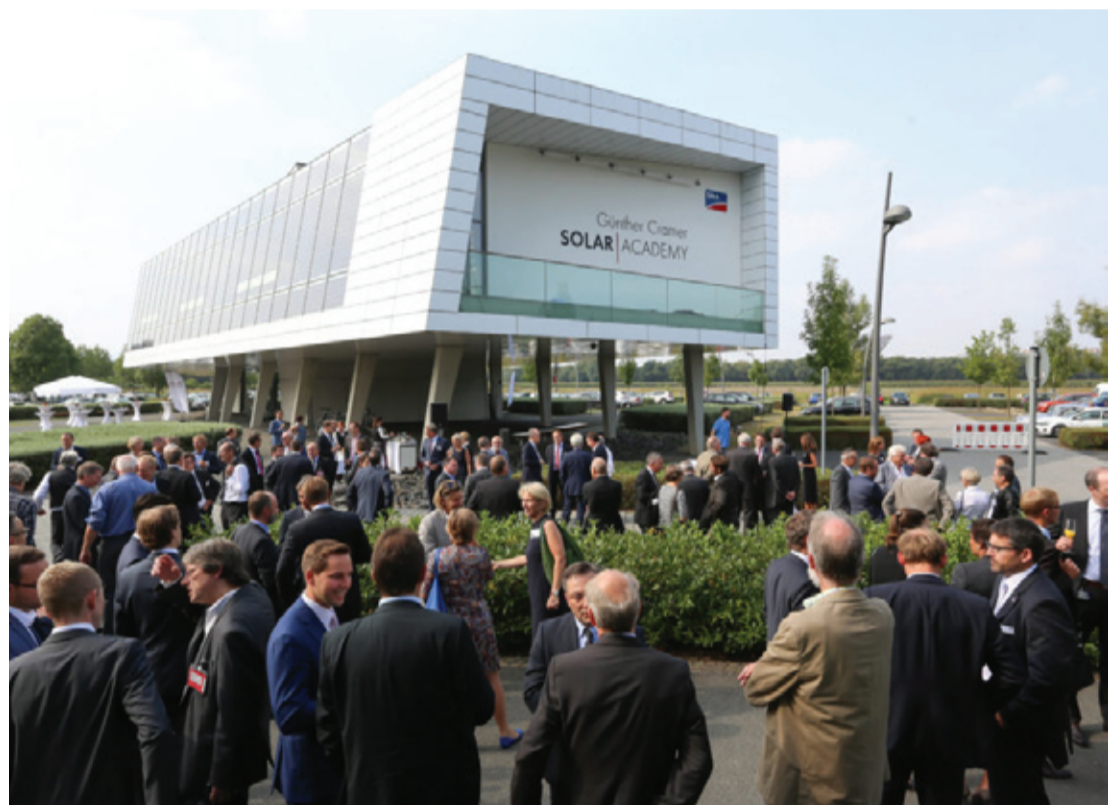
Torna, infatti, il 13 dicembre la Solar Academy, la scuola di formazione ideata per analizzare i temi oggi più interessanti del mercato fotovoltaico, e per fornire risposte e linee guida, soprattutto a livello tecnico, a tutti gli specialisti del settore. I percorsi formativi della Solar Academy, che si svolgono in aula e solo per il 2017 sono gratuiti, anticipano i corsi che saranno pianificati nel 2018, e che prevedono un'offerta formativa altamente professionalizzante, che riguarderà a 360 gradi il settore fotovoltaico in tutti i suoi aspetti più tecnici. I due appuntamenti sono programmati entrambi per il 13 dicembre. Gli argomenti trattati sono gli "Impianti a isola e lo Storage" in programma nella mattinata, e "Troubleshooting e manutenzione degli impianti fotovoltaici" nella sessione pomeridiana, con una overview sui nuovi prodotti e sulle nuove soluzioni proposte da SMA. «Si tratta del nostro modo di veicolare non solo le informazioni principali legate al prodotto, ma anche la consapevolezza di ciò che il fotovoltaico può rappresentare non solo per cittadini e installatori, ma anche per tutti coloro che cercano nuove opportunità di business», spiega Valerio Natalizia, Regional Manager per l'area Sud Europa di SMA. «Svilupperemo insieme ai nostri partner le soluzioni più adatte alle loro esigenze; per questo prevediamo sessioni interattive con la possibilità da parte del pubblico di interagire con i docenti e i relatori. Crediamo profondamente nell'importanza di essere un produttore che risponda direttamente ad ogni quesito, approfondendo, perciò, ogni tematica relativa all'evoluzione del mercato e agli scenari che si vanno via via prospettando».

350 OPERATORI

Prima della Solar Academy, nel mese di novembre SMA ha tenuto i Sunny Days, i corsi di formazione rivolti ad installatori, progettisti, energy manager, figure commerciali e gestori di impianti.

LE NOVITÀ SMA PER IL 2018

- Sunny Boy Storage 3.7
- Sunny Boy Storage 5.0
- Sunny Boy Storage 6.0
- Accordo SMA e BYD



SOLAR ACADEMY: PROGRAMMA DELLA TAPPA DEL 13 DICEMBRE

ORE 9.00 - 13.00

TITOLO: "IMPIANTI AD ISOLA E STORAGE"

Il corso di mezza giornata si concentra sui Sunny Island e sugli impianti storage: l'azienda presenta i nuovi Sunny Island e le loro caratteristiche tecniche, nonché i prodotti storage esistenti e quelli che usciranno a breve. SMA introduce i nuovi inverter a batteria Sunny Island per impianti stand-alone, e i nuovi inverter Sunny Boy Storage.

ORE 14.00 - 18.00

TITOLO: "TROUBLESHOOTING - MANUTENZIONE DEGLI IMPIANTI FOTOVOLTAICI"

Il corso di mezza giornata verte su tre temi fondamentali che rappresentano il cuore dell'assistenza sui prodotti SMA:
- Autotest: esempi pratici e risoluzione di eventuali problemi
- Configurazione delle 0 Feed-In - impostazioni per non immettere in rete
- Ricerca guasti

Nelle tre tappe di Roma, Bologna e Varese, l'azienda ha incontrato circa 350 operatori, grazie in particolare al boom registrato dall'ultima tappa. A Varese, infatti, è intervenuto per la prima volta Pierre-Pascal Urbon, Ceo di SMA Solar Technology AG, che ha illustrato il futuro del settore fotovoltaico attraverso la convergenza con le altre tecnologie e la crescente digitalizzazione. A conclusione del suo intervento, il Ceo di SMA, grazie ad un servizio di traduzione simultanea, ha risposto in prima persona alle domande dei presenti al convegno.

LE NOVITÀ SULLO STORAGE

Durante l'evento sono state, inoltre, presentate le nuove soluzioni per lo storage, con l'annuncio della partnership tra SMA e il produttore di batterie BYD.

SMA ha inoltre annunciato il lancio, nel 2018, dei nuovi sistemi di accumulo Sunny Boy Storage da 3.7, 5.0 e 6.0 kW, che andranno ad affiancare e ampliare la famiglia del Sunny Boy Storage da 2.5 kW. Si è parlato anche del nuovo inverter Core1, disponibile da giugno 2017 per il mercato italiano. Il dispositivo di stringa, che ha una potenza di 50 kW, è stato sviluppato per impianti di taglia commerciale ed industriale. Infine, l'azienda ha focalizzato l'attenzione sulle proposte in ambito residenziale, in particolare sulla piattaforma Power+, sviluppata per ottimizzare la gestione energetica delle abitazioni, e sul mercato del re-vamping, con la presentazione di case studies e approfondimenti sulle novità normative.

HELIX ROOF, LA SOLUZIONE INTEGRATA DI SUNPOWER PER TETTI COMMERCIALI

IL SISTEMA È STATO LANCIATO SUL MERCATO A NOVEMBRE. TRA I PUNTI DI FORZA CI SONO EFFICIENZA E RAPIDITÀ DI INSTALLAZIONE, COME DIMOSTRATO DAI TEST CONDOTTI DALL'ENTE DNV GL

A novembre SunPower ha lanciato sul mercato italiano il sistema Helix Roof. Si tratta di una soluzione integrata per coperture fotovoltaiche commerciali, che abbina i pannelli ad alta efficienza SunPower, sistemi di fissaggio ingegnerizzati e collegamenti elettrici connettorizzati. La soluzione prevede inoltre garanzie omnicomprensive e innovativi servizi di O&M, offerti con l'obiettivo di massimizzare la produzione energetica. Il sistema Helix Roof si installa due volte più velocemente rispetto ai sistemi fotovoltaici convenzionali¹ e garantisce meno ore e giorni di manodopera². «Un investimento fotovoltaico può aiutare a incrementare i risultati della propria azienda, migliorare la reputazione e ridurre l'impatto sull'ambiente delle attività industriali», afferma Jim Dawe, vice presidente e general manager di SunPower in Europa. «Il sistema Helix Roof è una soluzione completamente integrata progettata per efficienza, affidabilità e rapida installazione».

DUE OPZIONI

Il sistema Helix Roof è disponibile in due versioni. La versione Est-Ovest, sviluppata per produrre più energia in spazi limitati, e la versione Tutto-Sud, che mira ad ottimizzare la produzione per chilowatt di picco, ideale per situazioni senza problematiche di spazio. «SunPower crede che la tecnologia funzioni meglio quando progettata per operare in maniera integrata», continua Jim Dawe. «Il sistema Helix Roof applica questa filosofia. Grazie all'ingegneria di precisione, abbiamo eliminato componenti ridondanti e creato nuove efficienze. Questo approccio olistico sta rivoluzionando l'efficienza dell'installazione del sistema».

RAPIDITÀ E SICUREZZA

Il sistema Helix Roof versione tutto-sud di SunPower è stato testato negli Stati Uniti da DNV GL, ente internazionale di certificazione, insieme a una serie di installazioni cronometrate. Una squadra di installatori professionisti, non pratici con il sistema Helix Roof, durante il test "obiettivo 1", è stata in grado di completare l'installazione meccanica 2 volte e mezzo più velocemente dei sistemi convenzionali testati in precedenza. «Il sistema Helix Roof sta chiaramente innalzando gli standard in materia di efficienza di installazione nel settore fotovoltaico», conclude il manager, «aiutando gli operatori a completare più rapidamente i progetti commerciali di grandi dimensioni».

Il sistema Helix Roof ha inoltre definito un nuovo standard, in qualità di unica soluzione commerciale completamente integrata disponibile sul mercato. Lo studio ha misurato il tempo di installazione di un sistema completo, durante il test "obiettivo 2", includendo tutti i componenti elettrici e meccanici. Nonostante la mancanza di un termine di paragone per l'installazione di un sistema completo, l'intero sistema Helix Roof è stato installato in quasi la metà del tempo dei sistemi commerciali testati in precedenza solo per la parte meccanica.



ANATOMIA DI SUNPOWER HELIX ROOF

CARATTERISTICHE

- Pannelli SunPower Serie E ad alta efficienza, con design plug-and-play
- Sistema di montaggio meccanico
- Sistema elettrico
- Gruppo di conversione plug-and-play
- Sistema di monitoraggio preconfigurato

GARANZIE

- Pannelli SunPower, garanzia combinata su prodotto e produzione: 25 anni
- Helix BOS³ meccanico: 25 anni
- Helix BOS elettrico: 5 anni
- Inverter⁴: 5 anni
- Helix BOS monitoraggio: 5 anni

Pannelli SunPower Helix Serie E

- per la soluzione completamente integrata Helix™
- Alta efficienza
- Elevata produzione energetica
- 40 anni di vita utile⁵
- I primi per durata⁶

Gruppo di conversione preconfigurato

Il design plug-and-play riduce i cablaggi sul campo e migliora l'efficienza installativa.



Gestione del cablaggio innovativa

Clip, coni e supporti offrono una robusta protezione da condizioni avverse che possono contribuire a costosi tempi di inattività.



Sistema di monitoraggio semplice ed efficiente

Il sistema di monitoraggio, abbinato al software SMA Sunny Portal, offre la facile lettura dei dati di performance, in ogni momento e ovunque.

I pannelli leader del settore

I pannelli ad alta efficienza SunPower massimizzano l'energia e si installano facilmente, senza bisogno di attrezzi.

Sistema di montaggio avanzato plug-and-play

Il sistema plug-and-play Helix offre una densità energetica maggiore e migliora l'efficienza installativa.

OPZIONI

Helix Roof Versione Est-Ovest

- Più energia per tetto
- Ideale per tetti limitati
- Ideale per clienti con obiettivi di risparmio sulla vita complessiva del sistema

Helix Roof Versione Tutto-Sud

- Ottimizza la produzione per chilowatt di picco
- Ideale per tetti ampi
- Ideale per clienti con obiettivi di rientro dell'investimento

SUNPOWER HELIX ROOF: I TEST

	L'installazione più veloce	Moduli per ora di lavoro	kWp installati per ora di lavoro
Obiettivo 1	40 min	33,3	10,89
Obiettivo 2	52 min	25,3	8,27

LA SQUADRA HA ESEGUITO TRE TEST PER IL PRIMO OBIETTIVO E UN TEST PER IL SECONDO OBIETTIVO, CON RISULTATI MOLTO SIGNIFICATIVI

¹ Test DNV su efficienze installative - Test sull'installazione per SunPower Helix - 10 Gennaio 2016. Il confronto sulla velocità installativa è stato effettuato considerando il valore più prossimo al record pubblicato tra i principali concorrenti.

² Dimensione tipica di un'installazione commerciale. Le analisi tecniche di SunPower utilizzano valori disponibili pubblicamente e gli input dei test di DNV.

³ Balance of System

⁴ Garanzia inverter del produttore di 5 anni - estendibile a 10 anni. Disponibile direttamente tramite il servizio post vendita del produttore o attraverso il supporto tecnico di SunPower.

⁵ "SunPower Module 40-Year Useful Life," SunPower white paper, 2013. Vita utile: 99 pannelli su 100 operanti al 70% o più della potenza nominale.

⁶ Primi classificati nello "Fraunhofer PV Durability Initiative for Solar Modules: Part 3" (Studio Fraunhofer sulla durata dei moduli fotovoltaici: Parte 3), PVTech Power, 2015. Campeau, Z. et al.

"SunPower Module Degradation Rate" (Tasso di degradazione dei moduli SunPower), whitepaper SunPower, 2013. Consultare www.sunpowercorp.com/facts per maggiori dettagli.



AUTOCONSUMO OTTIMIZZATO

DOPO L'INSTALLAZIONE DI UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO DA 4,3 KWP E UNA POMPA DI CALORE PER IL RISCALDAMENTO DELL'ACQUA CALDA SANITARIA, LA DITTA IT-ENERGY HA PROPOSTO A UN PRIVATO DI VERONA L'AGGIUNTA DEL PARZIALIZZATORE DI POTENZA POWER REDUCER DI 4-NOKS E DI UN BOILER ELETTRICO DA 120 LITRI COSÌ DA OTTIMIZZARE L'AUTOCONSUMO DI ENERGIA SOLARE



L'IMPIANTO FOTOVOLTAICO CONTA 15 MODULI SUNEDISON SILVANTIS DA 285 WATT ALLACCIATI AD UN INVERTER ABB. LA POMPA DI CALORE È STATA FORNITA DA ARISTON MENTRE IL BOILER ELETTRICO DA GIONA HOLDING. I DISPOSITIVI PER L'OTTIMIZZAZIONE DELL'AUTOCONSUMO SONO INVECE DI 4-NOKS

Oggi, in Italia, continua a ritmo serrato la crescita di dispositivi per il controllo e la gestione di tutti quei parametri tra cui energia prodotta, energia consumata, energia scambiata con la rete e gestione dei consumi dei macchinari o dei dispositivi presenti all'interno degli edifici. Questi strumenti sono in grado di gestire e monitorare, in maniera semplice e puntuale, i consumi energetici e la produzione di energia da solare, ottimizzando l'autoconsumo da fotovoltaico. Un esempio di come l'energia prodotta possa essere ottimizzata e sfruttata al meglio giunge da un'abitazione privata situata a Verona, per la quale nel 2016 erano stati installati un impianto fotovoltaico da 4,3 kWp e una pompa di calore per la produzione di acqua calda sanitaria.

Su suggerimento della ditta IT-Energy, che ha seguito tutti i lavori di installazione, è stato integrato subito anche un sistema di monitoraggio della produzione e dei consumi, per avere informazioni complete sui flussi energetici dell'abitazione e sulla capacità di autoconsumo.

«Essendo un appassionato di tecnologia», spiega il cliente, «ho optato per il sistema 4-noks Elios4you Smart. Il dispositivo mi offriva infatti la possibilità di avere tutto sotto controllo da smartphone con una app molto semplice e chiara. Ho intravisto un potenziale per imparare a conoscere il funziona-

mento del mio impianto e i miei consumi fin dal primo giorno e capire come sfruttarlo al meglio».

PROGRAMMAZIONE

Il primo passo dopo l'installazione del sistema è stato quello di programmare l'azionamento della pompa di calore con un timer, dalle 08.30 alle 18.30, al fine di sfruttare le ore di probabile produzione per scaldare l'acqua sanitaria dell'abitazione.

Presto però il cliente si è accorto che in questo modo l'energia effettivamente autoconsumata era solo una minima parte rispetto a quella prodotta: a fronte di un 14% di autoconsumo, la quantità restante veniva invece ceduta in rete, poiché inutilizzata. Inoltre continuava ad essere necessario l'acquisto di una quantità importante di corrente per coprire il fabbisogno energetico giornaliero. Consultatosi con l'installatore, il cliente ha individuato nel riscaldamento dell'acqua sanitaria la prima opportunità di miglioramento consistente per sfruttare l'energia persa in rete e ridurre i costi della bolletta.

PIÙ PRODUZIONE

Per fare ciò, l'installatore ha proposto l'aggiunta del dispositivo 4-Noks Power Reducer, parzializzatore di potenza da collegare a una resistenza elettrica per scaldare l'acqua utilizzando solo l'energia disponibile da fotovoltaico. «Purtroppo, però, non avevo la possibilità di alimentare la resistenza della mia pompa di calore con il Power Reducer, poiché non era predisposta per questo tipo di utilizzo», spiega il cliente che, deciso a trovare ugualmente una soluzione, ha optato per l'acquisto di un boiler elettrico da 120 litri. In questo modo è stato possibile collegare in serie il serbatoio della pompa di calore e il puffer da un lato, e la resistenza di quest'ultimo al Power Reducer dall'altro.

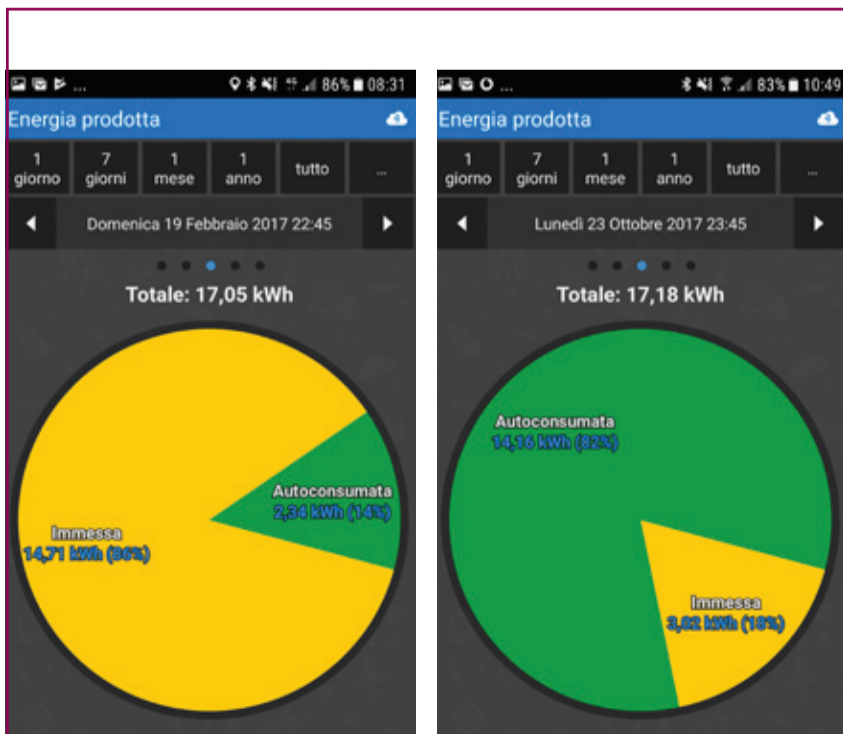
Così facendo, il dispositivo Power Reducer riscalda l'acqua del boiler modulando l'energia da fotovoltaico, sfruttando

tutti i watt disponibili, senza mai acquistare corrente dalla rete. L'acqua del puffer viene poi trasferita alla pompa di calore che, ricevendo acqua già calda, consuma molto meno. Nel periodo da maggio a ottobre compresi, il cliente è riuscito a riscaldare tutta l'acqua sanitaria in totale autoconsumo. Non solo. Avendo ancora energia pulita a disposizione una volta che l'acqua del puffer è stata portata a temperatura, il cliente ha aggiunto altri due accessori wireless 4-Noks: uno Smart Plug RC e uno Smart Switch RC da collegare ai due termoarredi elettrici delle stanze da bagno. Con la app Elios4you, il loro azionamento è gestito in modo automatico e intelligente, secondo le priorità decise dall'utente. Impostando un ordine di precedenza, il cliente ha quindi stabilito che i due termoarredi si accendano sequenzialmente quando vi è sufficiente energia pulita disponibile, ma solo dopo che la temperatura dell'acqua del puffer è già stata portata a temperatura. «Sono molto fiero dei risultati raggiunti», conclude il cliente. «In poco tempo sono riuscito a capovolgere completamente il bilancio energetico della mia abitazione. Se meno di un anno fa cedeva alla rete oltre l'85% della mia energia, ora invece autoconsumo quello stesso 85%. Un risultato che va addirittura oltre le mie aspettative iniziali e che sono molto orgoglioso di poter condividere. Un traguardo notevole anche se si considera il livello di indipendenza energetica dell'abitazione sul fabbisogno totale. Ora la mia famiglia può infatti coprire oltre il 70% dei consumi grazie alle rinnovabili».

Dati Tecnici

- Località di installazione:** Verona
- Committente:** privato
- Tipologia di impianto:** FV su tetto e pompa di calore per acqua calda sanitaria
- Potenza impianto FV:** 4,3 kWp
- Produzione annua:** oltre 6 MWh
- Numero e tipologia moduli:** 15 moduli Sunedison Silvantis da 285 W
- Numero e tipologia inverter:** 1 inverter ABB PVI 4200 TL Outd S
- Tipologia pompa di calore:** 1 pompa di calore Ariston Nuos Evo da 110 litri
- Tipologia boiler elettrico:** Giona Holding ISS da 120 litri e 1.500 W
- Tipologia sistema di monitoraggio:** 4-noks Elios4you Smart
- Tipologia parzializzatore di potenza:** 4-noks Power Reducer
- Altri dispositivi:** due accessori wireless 4-noks, uno Smart Plug RC, uno Smart Switch RC, un Radio Repeater per estendere la copertura del segnale radio
- Autoconsumo:** 85%
- Installatore:** IT-Energy s.r.l. di S. Bonifacio (VR)

GRAZIE AI DISPOSITIVI PER L'OTTIMIZZAZIONE DELL'AUTOCONSUMO INTEGRATI AL SISTEMA 4-NOKS ELIOS4YOU, IN POCO TEMPO IL CLIENTE È RIUSCITO A CAPOVOLGERE IL BILANCIO ENERGETICO DELLA ABITAZIONE. A FEBBRAIO 2017, LA QUOTA DI ENERGIA AUTOCONSUMATA ERA DEL 14%. A OTTOBRE 2017, IL VALORE È SALITO ALL'82%, CON PUNTE FINO ALL'85-86%



LO STORAGE TRIFASE INCONTRA IL RESIDENZIALE

A CARATE BRIANZA (MB) L'AZIENDA IMPIANTI MODERNI HA INSTALLATO UN SISTEMA DI ACCUMULO VARTA DA 9,8 KWH PER UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO SU VILLA PRIVATA. CON UN COSTO DEL 10% IN PIÙ RISPETTO A QUELLO DI UN DISPOSITIVO MONOFASE, IL CLIENTE POTRÀ UTILIZZARE L'ENERGIA ACCUMULATA NON SOLO PER LA PROPRIA ABITAZIONE, MA ANCHE PER NUOVI SERVIZI, COME AD ESEMPIO LA COLONNINA DI RICARICA PER LA E-MOBILITY



IL SISTEMA DI ACCUMULO VARTA ELEMENT 9, INDICATO PER INTERVENTI DI RETROFIT, È STATO INSTALLATO SUL LATO AC

Non solo sistemi di accumulo monofase per gli impianti fotovoltaici di taglia residenziale.

A Carate Brianza, in provincia di Monza e della Brianza, nel mese di novembre l'azienda Impianti Moderni ha installato un sistema di accumulo trifase Varta Storage da 9,8 kWh per una villa privata.

Il dispositivo è stato integrato all'impianto fotovoltaico da 10 kWp realizzato nel 2014 e in regime di Quinto Conto Energia. L'installazione, suddivisa in tre impianti monofase, è costituita da 31 moduli SunPower da 333 watt allacciati ad un inverter SunPower da 3.600 watt, un inverter SunPower da 2.600 watt e 1 inverter Fronius Primo da 4.000 watt. Annualmente, l'impianto produce 13.500 kWh. Nell'abitazione del cliente è installata anche una caldaia a pellet con carico automatico dall'esterno che soddisfa il fabbi-

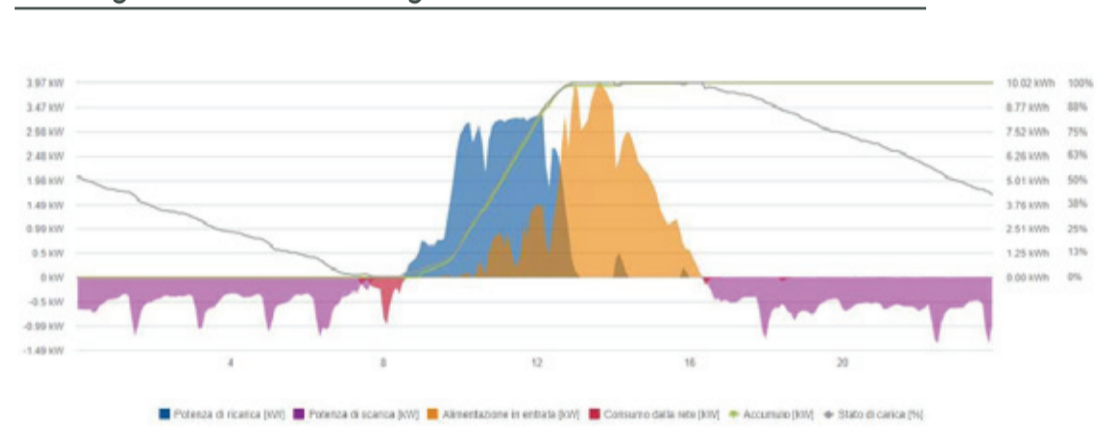
sogno sia dell'acqua calda sanitaria sia del riscaldamento.

Prima dell'installazione del sistema d'accumulo, il cliente autoconsumava una quota di energia tra il 30 e il 40%. Grazie all'installazione del sistema di storage, ad oggi ci sono giornate dove l'autoconsumo medio è di circa l'85%.

Il dispositivo di storage proposto, installato sul lato AC, è il modello Varta Element 9. Con una capacità di accumulo fino a 9,6 kWh, il sistema, sviluppato e certificato per interventi di retrofit, è stato fornito con Energy Manager System e Battery Manager System.

Il dispositivo è stato scelto in quanto tutti i sistemi di accumulo Varta possono essere facilmente collegati a qualsiasi sistema di generazione di energia da fonti rinnovabili esistente e perché l'installazione avviene in poche fasi. Ma c'è di più: «La scelta del un sistema di storage trifase è stata basata fondamentalmente sul bilanciamento dell'energia sia sul lato di produzione degli inverter, sia sul lato dei carichi domestici», spiega Stefano Bocchi, titolare dell'azienda Impianti Moderni. «Il sistema di storage Varta Element garantisce sempre il miglior bilanciamento tra le fasi e quindi una maggior efficienza dell'impianto. Il sistema garantirà un autoconsumo medio di circa l'85% con punte, nelle giornate ottimali, anche del 100%. La scelta della taglia da 9,8 kWh è stata fatta a partire dal comportamento energetico del cliente, e della sua intenzione nel prossimo futuro di acquistare un veicolo elettrico. Credo che il sistema trifase sia la scelta ottimale non solo per impianti di taglia commerciale ma anche per abitazioni con consumi così importanti, anche grazie al rapporto euro/kWh, di un 10% maggiore rispetto ad un sistema monofase».

Storage - Andamento giornaliero (31 ottobre 2017)



Dati Tecnici

Località di installazione: Carate Brianza (MB)

Committente: privato

Tipologia di impianto: storage trifase per impianto FV esistente

Potenza: 9,8 kWh

Potenza impianto FV: 10 kWp

Numero e tipologia moduli: 31 moduli SunPower da 333 W

Numero e tipologia inverter: 1 inverter SunPower da 3.600W, 1 inverter SunPower da 2.600W, 1 inverter Fronius Primo da 4.000 watt

Numero e tipologia storage: 1 sistema di accumulo Varta Element

EPC: Impianti Moderni di Stefano Bocchi

Data allaccio: novembre 2017

GRAZIE AL SISTEMA DI ACCUMULO, L'AUTOCONSUMO È PASSATO DAL 30 ALL'85%. INOLTRE, CI SONO GIORNATE IN CUI LA QUOTA DI ENERGIA AUTOCONSUMATA PUÒ RAGGIUNGERE IL 100%

Abbiamo un sogno: autoconsumo fotovoltaico al 100% con Elios4you!



App "Elios4you"

Gestione smart impianto fotovoltaico



Elios4you Smart

Monitoraggio e autoconsumo



Power Reducer

Produzione acqua calda gratuita



Smart Plug / Switch RC

Azionamento smart elettrodomestici

EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO

L'INSERTO PER I PROFESSIONISTI DELL'ENERGY MANAGEMENT

NEWS

CONTO TERMICO: 40.250 DOMANDE DAL 31 MAGGIO 2016. IN TESTA I PRIVATI (50,3%)



Il GSE ha aggiornato al 1° novembre 2017 il contatore che consente di visualizzare i principali dati relativi all'andamento del Conto Termico. Dal 31 maggio 2016, data dell'entrata in vigore del nuovo Conto Termico, sono pervenute al GSE circa 40.250 domande, per un totale di circa 177 milioni di incentivi richiesti. Fra questi, 89 milioni (50,3%) sono relativi a richieste di soggetti privati e 88 milioni (49,7%) fanno riferimento a richieste

della Pubblica Amministrazione (di cui circa 67 milioni mediante prenotazione). Dall'avvio del meccanismo al 1° novembre 2017, risultano ammesse all'incentivo circa 55.700 richieste, per un totale di circa 206 milioni di incentivi impegnati, di cui 172 in accesso diretto. Complessivamente, circa 140 milioni riguardano interventi effettuati da privati e 66 milioni quelli realizzati dalle PA (di cui 34 milioni mediante prenotazione).

SCUOLE: DA ENEA UNA APP PER MISURARE I CONSUMI E LA VULNERABILITÀ SISMICA

Si chiama "Safe School 4.0" la nuova app di Enea per supportare i tecnici e i responsabili delle diagnosi energetiche nei rilievi energetici e strutturali delle scuole. L'applicazione per smartphone e tablet misura i consumi energetici e la vulnerabilità sismica degli edifici scolastici, per programmare in modo più economico e sostenibile gli interventi di messa in sicurezza e riqualificazione energetica. Safe School 4.0 fornisce una prima valutazione degli interventi per il miglioramento della funzionalità, gestione e prestazioni sia dal punto di vista dell'efficientamento energetico che da quello strutturale. Enea ed Anthea hanno anche presentato il Protocollo Qualità Scuole Sostenibili per procedere alla riqualificazione dell'edilizia scolastica secondo un modello innovativo che prevede la valutazione preventiva e l'identificazione di miglioramenti che siano anche opportunità di apprendimento per gli studenti, le famiglie e il personale scolastico.

CON ENERSHIFT RIQUALIFICAZIONE DEGLI EDIFICI A COSTO ZERO PER LE AMMINISTRAZIONI

Arriva dalla Liguria una novità nell'ambito della riqualificazione energetica degli edifici pubblici. Si tratta di EnerShift, un progetto finanziato dalla Comunità Europea nell'ambito del programma quadro per la ricerca e l'innovazione "Horizon 2020". Per Giuseppe Sorgente, coordinatore dell'iniziativa per la Regione Liguria "è la prima volta che in Italia viene applicato un contratto di prestazione energetica - un epc puro - all'edilizia residenziale pubblica. Ciò significa che il 100% per rischi è allocato sulle Esco. «Il vantaggio di questo tipo di contratto» ha aggiunto Sorgente, «è che non è richiesto nessun tipo di investimento pubblico per riqualificare le case popolari, spesso costruite senza alcuna attenzione al tema e bisognose di manutenzione».

A KEY ENERGY PREMIANTI I MIGLIORI ENERGY MANAGER 2017

Sono Felice Bochicchio, per il settore PMI industriale, e Gennaro D'Addio per il PMI terziario, i migliori Energy Manager 2017: i premi sono stati assegnati da Fire ed Enea nel quadro di KeyEnergy. «L'energy manager», ha spiegato Dario di Santo di Fire nel consegnare i riconoscimenti, «è una figura fondamentale nel campo delle politiche europee ed internazionali lanciate con l'accordo sul clima di Parigi. La Fire, con il patrocinio di Enea, ha voluto dare visibilità in particolare al lavoro svolto dalle PMI, che spesso fanno fatica a dedicare risorse alla gestione dell'energia». Per Roberto Moneta, responsabile dell'Unità tecnica efficienza di Enea, "il premio agli energy manager rientra nelle iniziative che hanno come obiettivo ultimo la riduzione dei consumi energetici e l'ottimizzazione dei processi, con forte attenzione alla qualità e alla responsabilità sociale".



DAIKIN INAUGURA A ROMA IL NUOVO CENTRO DI FORMAZIONE TECNICA

Daikin continua ad investire per ampliare l'offerta di centri di formazione regionali da affiancare alla sede di Genova (considerata la principale sede del Dipartimento Tecnico e di Formazione di Daikin Italy). Prove tangibili di questo impegno sono i 13 centri di formazione presenti sul territorio italiano, di cui fa parte il nuovo Centro di Formazione Tecnica realizzato presso l'Istituto Professionale Sisto V di Roma. Quest'ultimo rappresenta sia il nuovo punto di riferimento per i professionisti del Lazio sia un ponte tra il mondo scolastico e quello del lavoro poiché permette ai giovani studenti di acquisire tutte le conoscenze necessarie per diventare dei professionisti consapevoli e preparati nel settore della climatizzazione. Ogni corso organizzato da Daikin viene svolto da personale qualificato che struttura programmi "su misura" alternando teoria e pratica. Tra i temi oggetto di didattica, oltre a quelli di aggiornamento sui prodotti, normative e novità legislative, Daikin è Organismo di Valutazione Fgas conformemente al CE 303/2008 recepito in Italia per mezzo del DPR 43/2012, che permette all'azienda di tenere gli esami per il conseguimento del cosiddetto "patentino del frigorista". Daikin eroga inoltre corsi di certificazione per Brasatori in



base allo standard EN 13585, corsi sulla compilazione del Registro dell'apparecchiatura e sulla compilazione del nuovo libretto di impianto termico per l'efficienza energetica. «Crediamo molto nella formazione dei nostri collaboratori e ancora di più nell'istruzione dei futuri professionisti: vogliamo in primo luogo insegnare loro che è necessario un approccio critico ai temi del consumo responsabile e dell'efficienza energetica», dichiara Renato Cavalli, Technical Department di Daikin Italy. «Essere un'azienda leader nel settore della climatizzazione ed avere ottime soluzioni da poter offrire al consumatore finale non bastano: siamo convinti che solo la costante formazione dei nostri collaboratori attuali e futuri possa dare realmente un valore aggiunto e distintivo al nostro prodotto».

IMMERGAS APRE LE PORTE AL MONDO SCOLASTICO CON INDUSTRIAMOCI 2017

Immergas apre le porte al mondo scolastico, e dopo il Job Day 2017 all'Università di Parma per far conoscere ai futuri laureati la realtà industriale ha rinnovato l'appuntamento con Industriadmoci.

«Ogni anno accogliamo mediamente 1.000 studenti», commenta Mirko Orlandini, direttore Risorse Umane Immergas, «e da questi percorsi di reciproca conoscenza che portiamo avanti da molti anni, anche con iniziative mirate come il progetto di educazione alla sostenibilità Energie per la Scuola emergono risultati molto positivi. Abbiamo aderito anche quest'anno a Industriadmoci perché crediamo sia importante far scoprire ai giovani cosa realmente c'è dietro la facciata di una fabbrica e dietro prodotti sempre più innovativi e orientati al risparmio energetico, oltre che al comfort del clima domestico».

Quest'anno sono state oltre mille le imprese coinvolte nell'ottava edizione del Pmi Day, la giornata nazionale delle piccole e medie imprese organizzata da Piccola Industria di Confindustria.

«La nostra visione imprenditoriale non può prescindere dal "parlare di futuro" con coloro cui il futuro appartiene», commenta il presidente di Immergas Alfredo Amadei. «Aderire al Pmi Day per noi non è solo l'incontro tra aziende e scuole, ma è un modo per mantenere al centro la questione giovani e quindi riuscire a parlare delle loro prospettive. Vogliamo raccontare agli studenti le nostre esperienze nel presente, con la consapevolezza che loro vivranno un futuro diverso».

L'iniziativa è inserita nella XVI settimana della cultura d'impresa organizzata da Confindustria e nella settimana europea delle Pmi promossa dalla Commissione Ue.

Le classi che hanno partecipato alla giornata Industriadmoci 2017 in Immergas sono due terze della scuola secondaria di primo grado di Boretto (RE).



TURATI T4
www.turati4.it

Grazie!

Siamo vicini alla conclusione del 2017. Ringraziamo i nostri lettori, che anche quest'anno ci hanno seguito con fedeltà e attenzione. Un ringraziamento particolare va a chi ha scelto Solare B2B per i suoi investimenti in comunicazione, contribuendo a fare ancora più grande e autorevole questa rivista.

Contate su di noi, perché loro contano su di te.

ABB

REVAMPING Energy. Al giorno d'oggi. L'idea di un'azienda che si rinnova.

AEG perché la luce ha un colore.

rathink energy: stabilità, collaborazione, affidabilità.

PIGMA HYBRID FLEX IN LINK

Chaffoteaux

Ogni azienda lascia una traccia.

diventa socio del tuo ambiente.

ESPERIENZE 2017

METTETEVI COMODI

ELFOR

Diventa installatore Zhero-System

ZHERO

SOLAX RETROFIT

NOVITA

Solar powered grating

EX3

ESPERIENZE 2017

Jinko

LEADER MONDIALE NELLA PRODUZIONE DI MODULI FOTOVOLTAICI

KEY ENERGY

ENERGY FOR CLIMATE

7-10 NOVEMBRE 2017

ROMA ITALY

ECONOMDO

KRESCO

THAT'S SMART

INTELLIGENZA È IL CLOUD

2018

RESOL

ABBANDONA LA CENTRALINA GIUSTA PER IL VOSTRO SISTEMA

schläfer

I VALORI CHE STAI CERCANDO

ESPERIENZE 2017

SOLAR-LOG

ESPERIENZE 2017

OPERAZIONE DISTACCO GAS

VARTA

VARTA pulse

vitalia

SOLAR WIND HYBRID BUSINESS

Global reach in renewable energy solutions

GUIDA STORAGE

5 MOTIVI PER ACCUMULARE

VPSOLAR

ENERRAY

ESPERIENZA A SERVIZIO DELLA PIÙ NUTRIZIONE

ESPERIENZE 2017

HELIX RODE LA SOLUZIONE INTEGRATA DI SUNPOWER PER TETTI COMMERCIALI



Colorate la vostra casa

Color your house with solar panels.

L'ECCELLENZA PER I VOSTRI IMPIANTI FOTOVOLTAICI

PERFORMANCE 130 WATT

La nuova più grande novità!

Conoscete il nuovo modo di vivere il fotovoltaico?

INTEGRAZIONE DI SISTEMI

Integrate your systems with solar technology.

ENERGIA SOLARE

Solar energy solutions for your home.

BANDO REGIONE VENETO 30% A FONDO PERDUTO

30% grant for solar installations in Veneto.

L'ACQUILONE COME RIVENDITORI

Acquiline as a distributor for solar products.

SISTEMI SPECIALI DI SICUREZZA

Special security systems for solar installations.

Scegli il nuovo modello

Choose the new model for your solar system.

Energy & Environment

Energy and environmental solutions.

aleo

Up to 310 W power output.

ATAQ

ATAQ One Your comfort is Our task.

OFFERTA KIT FV DA 3KW

3kW solar kit offer.

ECOWAY

Energy solutions for your home.

EGO TRADE

Energy trade solutions.

Energia Data

Energy data management.

Growatt

Growatt products for energy storage.

Elmover Solar

Elmover Solar products.

HG ENERGY

HG Energy solutions.

solar

Solar solutions.

ISC

ISC solar solutions.

MB ENERGY

MB Energy solutions.

Rodage

Rodage solar solutions.

SENEC

Senec solar solutions.

Energy & Environment

Energy and environmental solutions.

STG

STG solar solutions.

TENKRA

Tenkra solar solutions.

WELLESSE

Wellesse solar solutions.

4-novis

4-novis solar solutions.

enerklima

Enerklima solar solutions.

Jinko

Jinko solar solutions.

Saving

Saving solar solutions.

Robe Retrofit

Robe Retrofit solar solutions.

SOLAR ECLIPSE

Solar Eclipse solar solutions.

VITOClima 200-S

Vitoclima 200-S solar solutions.

SOLAR WATT

Solar Watt solar solutions.

SolarMax

SolarMax solar solutions.

PEAR-G4.1

Pear-G4.1 solar solutions.

omron

Omron solar solutions.

SOLAR POWER

Solar Power solar solutions.

greensun
Higeco
Panasonic
K2 system

ProClima

ProClima solar solutions.

WÖLMANN

Wölmann solar solutions.

SINIBARDO

Sinibardo solar solutions.

SOLAR WATT

Solar Watt solar solutions.

SOLAR WATT

Solar Watt solar solutions.

ProClima

ProClima solar solutions.

WÖLMANN

Wölmann solar solutions.

SINIBARDO

Sinibardo solar solutions.

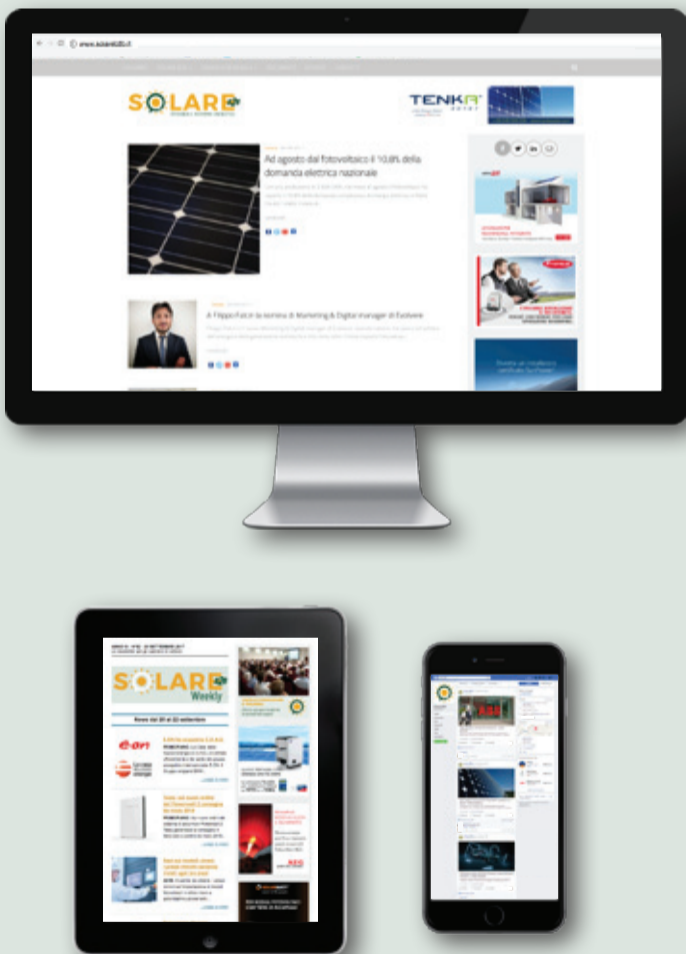
SOLAR WATT

Solar Watt solar solutions.

SOLAR WATT

Solar Watt solar solutions.

Più informazioni per il tuo lavoro,
più energia per il tuo business



Rivista, newsletter, website e social media.
Al servizio dei professionisti del fotovoltaico
e dell'efficienza energetica

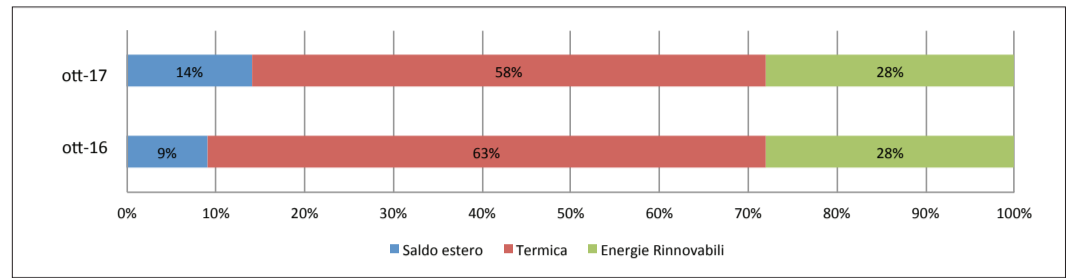
WWW.SOLAREB2B.IT



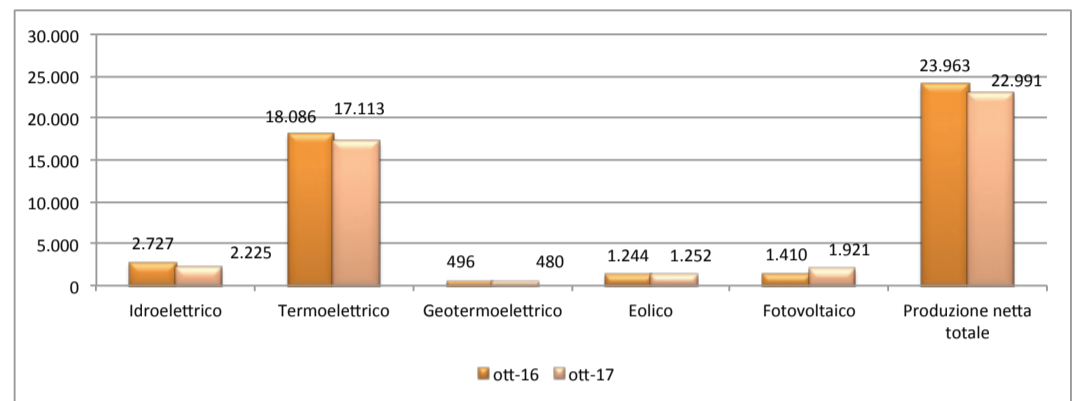
EDITORIALE
FARLASTRADA

Numeri e trend aggiornamento al 31 ottobre 2017

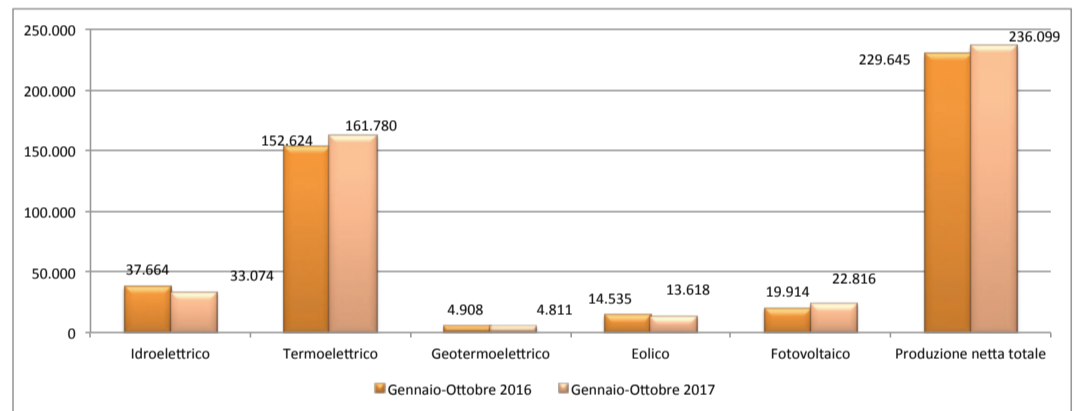
Composizione fabbisogno energetico italiano



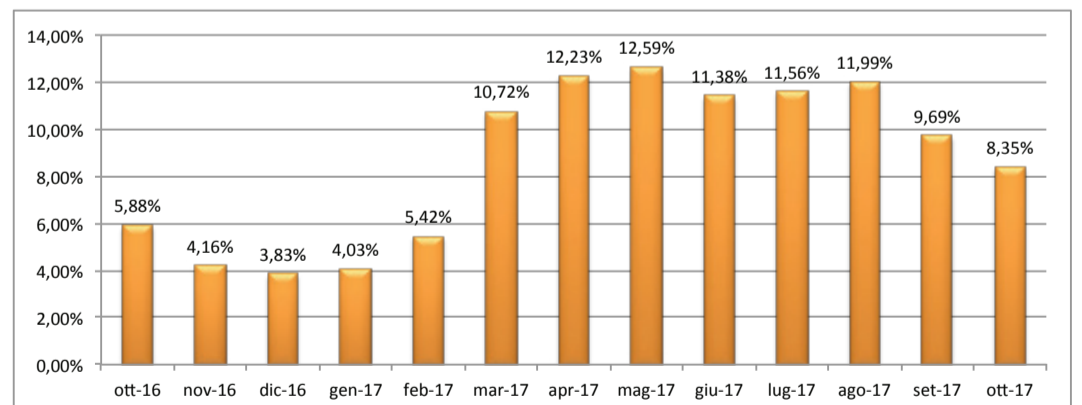
Produzione netta di energia elettrica in Italia (confronto mese su mese)



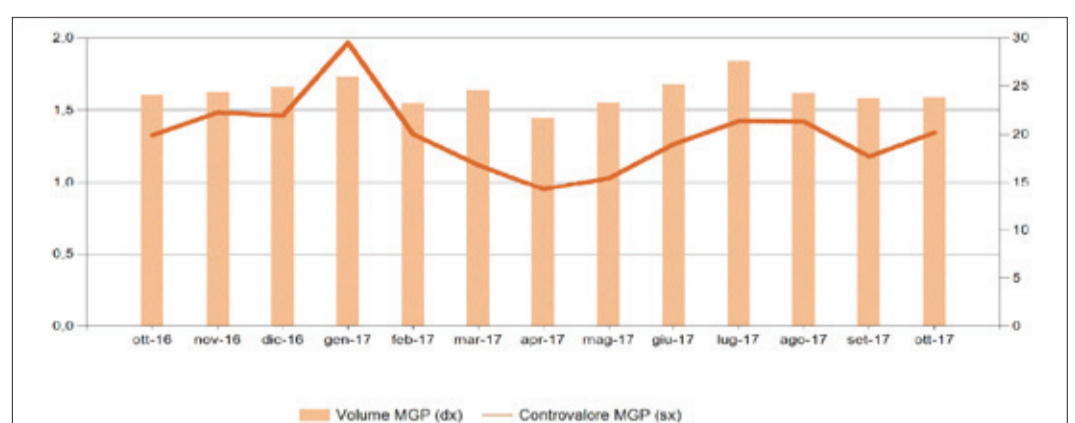
Produzione netta energia elettrica in Italia (Gennaio-Ottobre 2016 e Gennaio-Ottobre 2017)



Peso del fotovoltaico sulla produzione netta nazionale (rapporto annuale)



Mercato del giorno prima in Italia Controvalore e volumi (Ottobre 2016-Ottobre 2017)





THAT'S SMART

rbadesign

L'INTELLIGENZA È DI CASA

- › HOME & BUILDING AUTOMATION
- › SMART METERING
- › RINNOVABILI ELETTRICHE
- › ELECTRIC MOBILITY

La casa del futuro è oggi, con sistemi capaci di gestire il fabbisogno energetico con soluzioni complementari. Domotica, strumenti di misura, controllo e collegamento al quartiere e alla città: un ambiente connesso ed integrato, con la convergenza di tutte le nuove tecnologie idrotermosanitarie ed elettriche per un concreto beneficio nel quotidiano.

2018



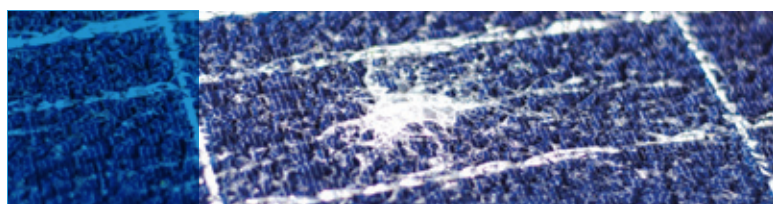
41[^] MOSTRA CONVEGNO EXPOCOMFORT
fieramilano 13-16 MARZO/MARCH 2018

organizzato da / organised by

 Reed Exhibitions®

www.mcexpocomfort.it


mostra convegno
expocomfort



La rivoluzione del riciclo del pannello fotovoltaico è in arrivo.

ECO-PV TECHNOLOGY

Tecniche d'avanguardia di trattamento di pannelli fotovoltaici, con recupero e valorizzazione efficienti delle materie prime, frutto della collaborazione scientifica "Made in Italy" con il prestigioso ente **ENEA**

SERVIZI FASTER

Servizi di analisi tecnica di impianti fotovoltaici a 360° con l'utilizzo dei **droni**, per veloci e dettagliati report sullo stato di salute degli impianti:

L'impianto di trattamento:



Utilizzo dei droni:

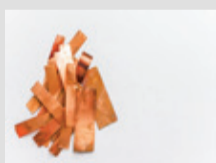


Materie prime recuperate:

vetro



rame



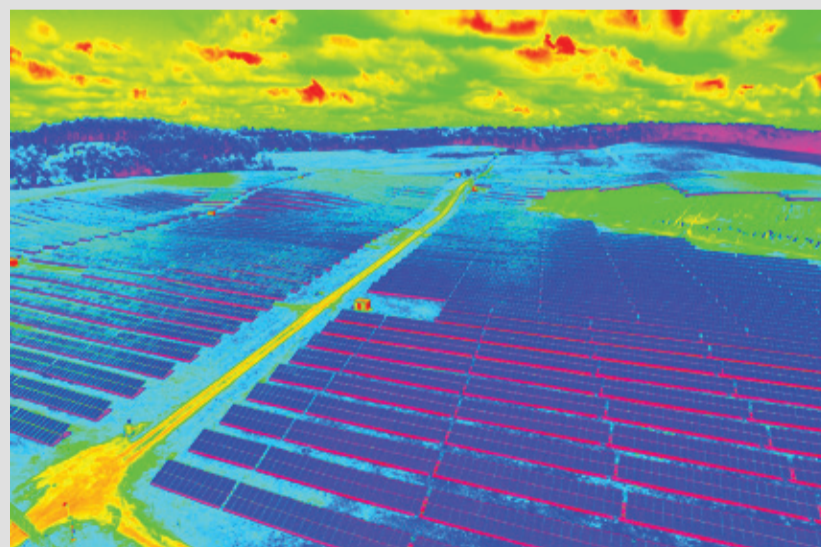
silicio



alluminio



Analisi di impianto con droni:



Partnership con:



Agenzia nazionale per le nuove tecnologie,
l'energia e lo sviluppo economico sostenibile

Consorzio Eco-PV

Piazza Carlo Mirabello, 2
20121 Milano (MI)
Tel. +39 02 944 321 00
E-mail: info@eco-pv.it
www.eco-pv.it

